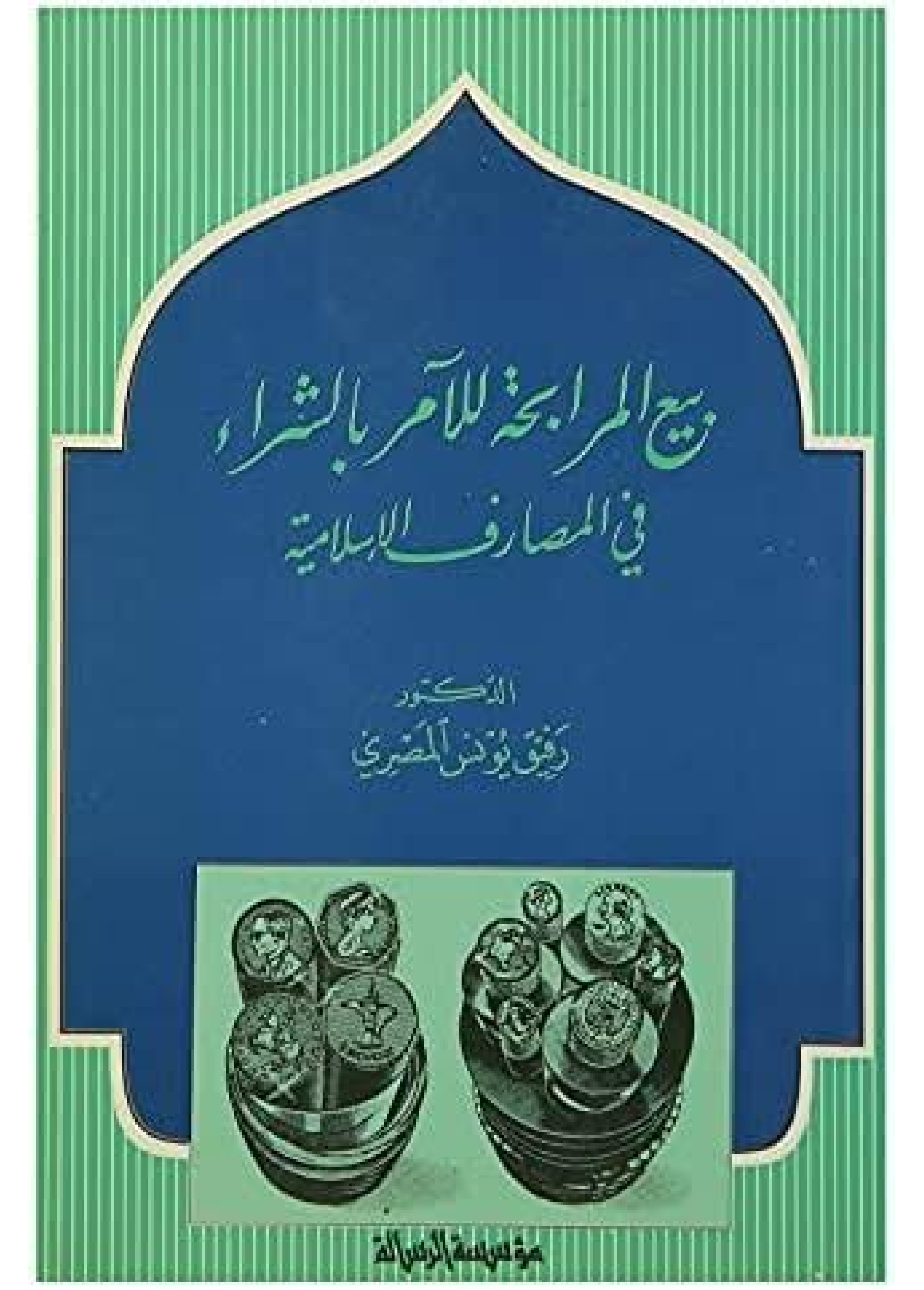

بيع المرابحة للآمر بالشراء
في المصارف الإسلامية
الدكتور
رفيق يونس المصري
مؤسسة الرسالة

بيع المرابحة للآمر بالشراء
في المصارف الإسلامية

الطبعة الأولى

١٤١٦هـ - ١٩٩٦م

مؤسسة الرسالة
للطباعة والنشر والتوزيع

مؤسسة الرسالة - بيروت - شارع سوريا - بناية صمدي وصالحة
هاتف ٦٠٣٢٤٣ - ٨١٥١١٢ - ص.ب ٧٤٦٠ برقياً: بيوشران

بيع المرابحة للآمر بالشراء
في المصارف الإسلامية

الدكتور
رفيق يونس المصري

مؤسسة الرسالة



«يجب على النـاس إحياء سنن رسـول الله ﷺ، والاقتفـاء لأمره، والاهتداء بهديه، في تسهيل ما سهَّل، وتغليظ ما غلَّظ، وعلى الله التوفيق والقبول».

أبو عبيد ـ الأموال ٥٩٤

قد يرى الرجلُ الرأيَ «ثم يتبين له الرشد في غيره، فيرجع إليه، وهذا من أخلاق العلماء قديماً وحديثاً».

أبو عبيد ـ الأموال ٣٥٩

ورقة مقدمة لمجمع الفقه الإسلامي

المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي

في دورته الخامسة بالكويت ١٤٠٩هـ = ١٩٨٨م

ومنشورة في مجلة المجمع العدد ٥ الجزء ٢

مقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم، والحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيد المرسلين وبعد، ففي هذه الورقة سأبحث باختصار في بيع المرابحة كما ورد في الفقه القديم، ثم بتفصيل أكبر في بيع المرابحة كما هو مطبق في المصارف الإسلامية الحديثة.

ولقد سبق لي أن طرقت هذا الموضوع في مناسبات مختلفة، منها مقالي بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ، ثم مقالي بمجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ.

ورأيت أن من المتعين عليّ أن أطرق الموضوع مرة أخرى، بالنظر لما استَجدَّ من وقائع، ومعلومات، ومراجع...

وألفت النظر منذ البداية إلى أنني استخدمت أحياناً عبارة «المرابحة المصرفية» للدلالة على بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، وذلك على سبيل الاختصار. وربما استخدمت أحياناً أخرى عبارة «المرابحة الملزمة» وأريد بها المرابحة إذا كانت المواعدة فيها ملزمة.

والله أسأل أن يحمينا من الغرور والغِل والحسد والكيد والتقعر والإعجاب بالرأي والاستخفاف بأهل العلم والتملق لأهل الباطل، وأن يعلمنا ما ينفعنا، وينفعنا بما علمنا، ويمكننا من الحق قولاً وعملاً، بلا

خوف من عقاب، ولا طمع في ثواب، إلا عقاب الله تعالى وثوابه. وقد نُهينا عن أن نكون كلابسِ ثوبَي زورٍ في بيعٍ فنبيعَ ما ليسَ عندَنا، أو في علمٍ فنظهرَ مالا نملك، أو في خلق فنبدي بلساننا ومظاهرنا مالا يوافق قلوبنا، فمن تخلَّق للناس بما ليس من شأنه شانَه الله تعالى، كما قال عمر ابن الخطاب رضي الله عنه.

بيع المرابحة

البيع في الفقه الإسلامي بيعان: مساومة وأمانة. فأما المساومة فيتفق فيها المتبايعان على ثمن البيع، بغض النظر عن الثمن الأول الذي بذله البائع لشراء السلعة أو إنتاجها. وأما الأمانة فهي ثلاثة أنواع:

* **مُرَابحة** (= **مُشَافَّة**): وهي البيع بمثل الثمن الأول مع ربح معلوم. والمشافة من الشِّف وهو الزيادة، الربح.

* **وضيعة** (= **مُحَاطَّة**): وهي البيع بمثل الثمن الأول مع وضع (= حط) مبلغ معلوم.

* **تولية** وهي البيع بمثل الثمن الأول بلا ربح ولا خسارة.

وفي البناية شرح الهداية ٦/٤٨٨ قوله: «قد صح أن النبي ﷺ لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر بعيرين. فقال له النبي ﷺ: ولِّني أحدَهما. فقال: هو لك بغير شيء. فقال ﷺ: أما بغيرِ ثمنٍ فَلا». ثم ذكر صاحب البناية أن هذا الحديث غريب، وأنه ورد في البخاري ومسند أحمد، وفي طبقات ابن سعد، ولكن بدون ذكر لفظ التولية.

هذا إذا تعلق البيع بالسلعة كلها، فإذا تعلق بجزء منها فهو «**الإشراك**»، أي البيع توليةً بنسبة الجزء إلى الكل. فيصير المشتري شريكَ ملكٍ للبائع، كل بحسب حصته من السلعة.

على أن الإشـراك في نظري، لا ينحصر في التولية، بل يمكن أن يكون في المرابحة، فيبيعه مثلاً نصف السلعة بنصف الثمن الأول وربح معلوم، أو يكون في الوضيعة، فيبيعه نصف السلعة بنصف الثمن الأول مع وضع مبلغ معلوم.

* * *

وجمهور الفقهاء على جواز المرابحة، ولكن روي عن بعض العلماء أنها باطلة (المحلى لابن حزم ٩/ ٦٢٥-٦٢٦). وروي عن ابن عباس أنه نَهى عنها، وفي بعض الكتب أنه كَره بيعَ المُشَافَّة (مصنف ابن أبي شيبة ٧/ ٤٨ و ٨/ ٤٢). كما روي هذا النهي عن عكرمة وإسحٰق، والكراهة عن الحسن ومسروق، والجواز عن ابن مسعود وابن المسيب وشريح وابن سيرين (مغني المحتاج ٢/ ٧٧). وروي عن آخرين أن المساومة أفضل من المرابحة (المغني ٤/ ١٠٨، والخرشي على خليل ٥/ ١٧٢).

وإني أميل إلى جوازها إذا كان الثمن الأول معلوماً، والربح معلوماً، ولم تكن هنـاك خيانة أو شبهة خيانة في بيان الثمن الأول. وهذا الربح يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته.

ولعـل سبب كراهتها لدى ابن عباس أن البائع مرابحةً يبيع السلعة بزيادةِ ربحٍ مضمون، فيصير هذا الربح أشبه بالربا، لأنه دفع الثمن الأول مَثلاً ١٠٠، وقبض الثمن الثاني ١٢٠، والسلعة دخلت ثم خرجت. قـد يؤيد هذا أن المشافَّة من الشفّ وهو الزيادة كما بينا سابقاً. وفي أحاديث الربا ورد قوله ﷺ: «لا تبيعوا الذهب بالذهب، إلا مِثْلاً بِمِثْل، ولا تُشِفّوا

بعضَها على بعض...» (البخاري في البيوع، ومسلم في المساقاة وغيرهما).

ولكن هذا التأويل غير صحيح، لأن الذي اشترى السلعة لم يكن يعلم أنه سيبيعها مرابحة، فربما باعها توليةً أو مُحَاطَّة أو مساومة... إلخ. وربما تكون الصورة التي نهى عنها ابنُ عباس أو كرهها هي أن يشتري له سلعة بالنقد ويبيعها إليه بالأجل، ويكون توسطه بشراء السلعة لا معنى له إلا أنه أقرضه المال بربا. وقد ورد في بعض الكتب أن المرابحة رباً (مصنف ابن أبي شيبة ٦/٤٣٦، والمحلى ٩/١٤)، أو «المرابحة بيع الأعاجم» (ده دوازده) (مصنف ابن أبي شيبة ٦/٤٣٤ و٧/٢٥٣).

أما تفضيل المساومة على المرابحة لدى بعض الفقهاء، فسببه أن البائعَ مرابحةً يأتمنه المشتري على الثمن الأول، وقد لا يخلو تحديد الثمن الأول من غلط أو تأويل أو هوىً. فقد يضيف البائع إلى الثمن الأول ما ليس منه، كأن يشتري السلعة بأكثر من ثمنها، أو لا يبين الأجل ولا مقداره إذا اشتراها بثمن مؤجل، وللأجل حصة من الثمن، أو يُدخِل أجرة نقل أو إصلاح لنفسه أو لغيره، والحال أن هذا الغير متطوع لم يقبض منه شيئاً، أو يحتسب مصاريف إصلاحها أو مداواتها (إذا كان المبيع حيواناً مَثلاً)، أو يكتم أنه مضى زمن على شرائها وانتفاعه بها (إذا كان المبيع مسكناً مَثلاً أو آلة).

لكن لا بأس بإضافة مصاريف الخياطة والصباغة والتطريز والقصر، مصاريف النقل والتخزين، وسائر ما يزيد في قيمة المبيع، وجرى العرف

بإضافته إلى الثمن. فإذا اشتبه بالمصروف: هل تجب إضافته أم لا؟ بيَّن ذلك... إلخ ما هو معروف في مظانِّه من كتب الفقه القديم على المذاهب المختلفة.

وتفصيل هذه المصاريف قليل الأهمية في بيع المرابحة المطبق في المصارف الإسلامية، لأن المصاريف كلها تدخل في الثمن الأول لدى هذه المصارف، ولا يقوم المصرف بإدخال أي إضافة على السلعة من تصنيع أو خياطة أو صبغ... إلخ. لكن قد يكون من المهم معرفة ما إذا كان على المصرف تفصيلها، أو يكتفي بإجمالها دون تفصيل. وأميل إلى تفصيلها ولا سيما إذا طلبه المشتري، فهو أدعى للثقة وأنفى للتهمة وأبرأ للذمة.

وعندي أن بيان البائع للثمن الأول يمكن أن يكون مؤيداً بالفواتير والوثائق، وهذا أبعد عن الغلط وسوء الظن، مالم تكن هذه الوثائق مزورة أو محورة.

ويصح أن يكون الربح في صورة مبلغ مقطوع، أو في صورة نسبة من الثمن الأول، مئوية أو غيرها[1]، لأن المآل واحد. وما دام هذا البيع من بيوع الأمانة، فعلى البائع أن يكون أهلاً لتحمل هذه الأمانة، ومحترزاً من الخيانة أو شبهتها. قال تعالى: ﴿**يا أيُّها الذين آمنوا لا تخونوا الله والرسولَ وتخونوا أماناتِكم وأنتم تعلمون**﴾ [الأنفال: ٢٧]. وقد نص بعض الفقهاء على أن السلعة إذا كان ثمنها في السوق أرخص، لسبب أو آخر كحوالة

---

(١) وفي هذه الحالة (النسبة) يجب أن يكون الطرفان عالمَيْن بالحساب، حتى يتحقق العلم والرضا.

الأسـواق (= تغير الأسعـار)، وجب على البائع إخبار المشتري به منعاً للتغرير وإخفاء المعلومات عن المشتري. وربما لم يوجبوا على المشتري إخبـار البائع بثمن السوق إذا كان أغلى، لافتراض أن البائع يعلم ثمن سلعته في السوق، وهو راضٍ بثمن العقد.

والدافع إلى هذا النوع من البيوع هو أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها، يخشى الغبن في المساومة، أو ليس لديه الوقت الكافي للتحري والتجول على الباعة والمماكسة. هذا إذا كانت المرابحة حَالَّة، أما إذا كانت مؤجلة، فيستفيد المشتري أيضاً من الأجل، ولكن هذا الأجل ليس للمرابحة علامة مميزة لها عن المساومة، فبيع المساومة يمكن أيضاً أن يكون مؤجلاً.

ومن أراد مرجعاً حديثاً في موضوع المرابحة أمكنه الرجوع إلى كتاب الـدكتـور عبـدالحميد البعلي «فقـه المـرابحـة في التـطبيق الاقتصادي المعـاصـر»، أو كتـاب الـدكتـور أحمد علي عبدالله «المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية» (رسالة دكتوراه).

بيع المرابحة للآمر بالشراء كما في المصارف الإسلامية

تلك هي بإيجاز المرابحة في الفقه المأثور. أما المرابحة المطبقة اليوم في المصارف الإسلامية، والمسماة بـ «بيع المرابحة للآمر بالشراء» أو لـ «الواعد بالشراء»، فهي أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولتـه للبيوع المؤجلة، أو لعـدم معـرفتـه بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى.

ويتم ذلك على مرحلتين: مرحلة المواعدة على المرابحة، ثم مرحلة إبرام المرابحة. وهذه المواعدة ملزمة للطرفين (المصرف، والعميل) في بعض المصارف الإسلامية، وغير ملزمة للعميل في بعض المصارف الأخرى. فإذا اشترى المصرف السلعة كان العميل بالخيار إن شاء اشترى وإن شاء ترك. ويفهم من هذا أن المصرف لا يلتزم بشراء السلعة، ولكنه إذا اشتراها التزم ببيعها إلى العميل إذا اختار العميل شراءها. ولكن المصرف يحرص على شراء السلعة حفاظاً على سمعته.

ويبدو أن بعض المصارف الإسلامية تفضل أن تكون السلعة، موضوع المرابحة، من السلع المعمَّرة، كي لا تنتقل ملكيتها إلى العميل إلا بعد سداد الأقساط جميعاً، وهذا على الطريقة المعروفة في القوانين الوضعية بـ (الإجارة الساترة للبيع) أو (الآيلة للبيع)، والتي سميت في المصارف الإسلامية بـ (الإيجار المنتهي بالتمليك) (السنهوري في الوسيط ٤/ ١٧٠، والقرنشاوي ص٤). وفي بعض المصارف جرى التعبير عن هذا بأن البضاعة ومستنداتها ترهن رهناً تأمينياً لصالح المصرف إلى حين استيفائه كامل الثمن، ويكون للمصرف حق امتياز البائع، وله أن يطلب **فوقها** رهونات أو ضمانات إضافية (أحمد علي عبدالله ص ٢٦٨). كما تفضل هذه المصارف أحياناً التعامل بالسلع المستوردة، لأنها سلع منمَّطة، ومواصفاتها محددة، ودرجة المخاطرة فيها درجة منخفضة، ونسبة تحكم المصرف في تدفقها أعلى، وتصريفها أسهل إذا ما قورنت بالسلع المحلية (القرنشاوي: ص: ٤).

على أن المرابحة المصرفية يمكن تطبيقها في شراء الأموال المِثلية، أو الأموال القِيمية، كما في شراء المنقولات والعقارات.

أهمية بيع المرابحة في المصارف الإسلامية

تطبق المرابحة في المصارف الإسلامية في عمليات الشراء الداخلية (مرابحات داخلية) وفي عمليات الاستيراد من الخارج (مرابحات خارجية). وهذه المرابحات آخذة في التوسع والامتداد إذا ما قورنت بالمشاركات والمضاربات (= عمليات القِراض).

وإليك مثالاً عن أهمية عمليات المرابحة بالنسبة لمجموع عمليات التمويل:

المصرف	النسبة	السنة	المصدر
البنك الإسلامي الأردني	٨٠٪	١٩٨٦م	**موسى شحادة ص ١٣**
البنك الإسلامي في بنغلادش	٦٥٪	١٩٨٤م	**أوصاف أحمد ص ٨**
مؤسسة فيصل المالية في تركيا	٩٤٪	١٩٨٦م	**شوقي شحاتة ص ٨**
البنك الإسلامي لغرب السودان	٥٤٪	١٩٨٤م	**أوصاف أحمد ص ٨**
بنك التضامن الإسلامي في السودان	٦١٪	١٩٨٤م	**نفسه**
بنك قطر الإسلامي	٩٨٪	١٩٨٤م	**نفسه**

وفي هذا البنك الأخير، بلغت عقود المرابحة ٦٦٥ عقداً من أصل ٦٦٧ عقداً، والفرق عقدان فقط هما من عقود المشاركة.

ويذكر الأستاذ موسى شحادة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني أن سبب «توجيه أغلب استثماراته إلى المرابحة، بدل توجيهها إلى المساهمات والمشاركات، لسرعة تسييلها، ووضوح التدفق النقدي، ووضوح العائد»(موسى شحادة ص ٢٢). ويقصد بسرعة التسييل سرعة

التنضيض بلغة الفقه الإسلامي، أي تحويل الديون إلى نقود، ويقصد بوضوح التدفق النقدي إمكان جَدْولة الثمن المؤجل في المرابحة على أقساط معلومة وبآجال معلومة، كما يقصد بوضوح العائد إمكان حصول المصرف على عائد معلوم المقدار، في صورة نسبة من الثمن الأول، أي نسبة من رأس المال، رأس مال العملية، أي بدون مخاطرة كما هو الحال في المضاربة أو الشركة.

ويقول الدكتور شوقي إسماعيل شحاته إنه «بظهور البنوك الإسلامية، تعاظم دور بيع المرابحة للآمر بالشراء، وخصوصاً بثمن مؤجل، بضوابطه الشرعية. وتأكدت أهميته وجدواه الاقتصادية وملاءمته علماً وعملاً لطبيعة العمليات التمويلية والعمليات الإيرادية التي تجريها البنوك الإسلامية بعيداً عن القروض ونظام الفائدة الربوية» (شحاته ص ٩).

ويقصد الدكتور شحاتة بملاءمة المرابحة لطبيعة العمليات التمويلية ملاءمتها لطبيعة العمل المصرفي التقليدي القائم على أساس العمل المضمون واجتناب المخاطرة. كما يقصد بملاءمة المرابحة للعمليات الإيرادية بعيداً عن القروض والفائدة الربوية أن المصارف من طريق المرابحة استطاعت أن تحقق لنفسها إيرادات شبيهة بالفائدة من حيث الضمان، ولكنها مشروعة في نظره.

غير أن الدكتور شحاتة لم يبين لنا كيف تأكدت أهمية المرابحة وجدواها الاقتصادية. لكن هناك بحوثاً أخرى تكفلت بخلاف رأيه، كبحث الدكتور حاتم القرنشاوي بعنوان «الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة».

يقـول الـدكتـور القرنشاوي إن «التطبيق السليم لعمليات المرابحة يتطلب،خلافاً لما قد يسود لدى بعض العاملين بالبنوك الإسلامية. درجة عالية من المعـرفة بظروف السوق، وتطور الطلب على السلع المختلفة فيه، وجهـازاً فنياً قادراً على تحليل المنـاخ العـام للسـوق، واتجاهات السياســة الاقتصــادية في الأجـل القصير والـطويل، وشبكـة مصـادر المعلومـات لتـأمين ما يكفي من بيانـات عن المصـادر البـديلة للسلع ومـواصفـاتهـا وأسعارها، فضلاً عن الاستعلامات المطلوبة عن العملاء طالبي التمـويل. وتـوافر ذلك يعني إمكانية قيام البنك بدوره المفترض كتاجر، وليس كممول فحسب» (القرنشاوي ص ٧).

وواضح أن الدكتور شحاتة يصدر عن رؤية غير الرؤية التي يصدر عنهـا الـدكتـور القرنشاوي. فالدكتور شحاتة يصدر عن سهولة التطبيق وإمكان القيام بالعمل المصرفي الإسلامي غير بعيد عن العمل المصرفي غير الإسلامي، بل وفق فلسفته في السيولة والربحية والضمانة، حتى إن الفرق بين العملين لا يعدو أن يكون خلافاً في الشكل والصورة فحسب.

أمـا الدكتور القرنشاوي فقد أراد للمصرف الإسلامي أن يقوم بدور أصيل ومتميز في الاتجاهين الشرعي والتنموي معاً، فالعملية تتلاشىٰ منها المآخذ الشرعية كلما كانت أكثر جدية، بحيث يكون المصرف مؤهلاً فعلاً للقيام بعمليات البيع الحقيقية، على أنه تاجر سلع، لا على أنه ممول فحسب. ومن جهة أخرى فإن اتجاه المصارف في عملياتها إلى المرابحة، وإلى المـرابحـة على السلع المعمَّـرة المستـوردة، قد أدى إلى إهمال عمليات الاستثمـار الإنتاجي الطويل الأجل، وإلى «ترسيخ قيمة الربح

السريع، وتجنب المخاطرة، وهو ماقد يتعارض مع قيم إسلامية أخرى» (القرنشاوي ص ٢ و ٨).

مناقشة بيع المرابحة للآمر بالشراء من حيث صحة التسمية

هذه التسمية هي من تركيب الدكتور سامي حمود (انظر رسالته تطوير الأعمال المصرفية، ط٢، ص ٤٣٠). ولا يفهم من رسالته أنه قد اختار قطعاً إلزام الطرفين بمواعدتهما، وإن كان في ثنايا كلامه ما قد يدل على ميله للإلزام، الذي توضح واستقرَّ فيما كتبه بعد ذلك، لا سيما من حيث استخدامه لفظ «الآمر» بالشراء، بدل «الواعد» بالشراء.

فإذا كان المذهب بعدم الإلزام، فالتسمية تبدو غير موفقة، لأن لفظ «الآمر» يفيد أن العميل ملتزم بأمره، والمصرف ملتزم بتنفيذ أمر العميل (انظر مقالي في مجلة المسلم المعاصر ص ١٨٤)، فكأنه وكيل مأجور. ولا يحسن أن يكون المصرف أجيراً، لأنه يصير أجيراً ومُقرِضاً معاً، إذ يقرض العميلَ ثمنَ الشراء ويتقاضى منه أجراً على وكالته، فتجتمع في العملية شبهة البيع مقروناً بالسلَف، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيعٍ وسلَف.

ولهذا السبب عدل بعض العلماء عن لفظ «الآمر بالشراء» إلى لفظ «الواعد بالشراء»، وبهذا يعبِّر الاسم عن مرحلتي العملية: مرحلة الوعد، ومرحلة البيع، وذلك بغض النظر بعد ذلك عن المذهب المختار في الوعد، هل هو الإلزام أو عدم الإلزام؟

ويمكن تسمية العملية أيضاً «مواعدة على المرابحة»، فهي مواعدة أولاً ثم مرابحة، فإن كانت المواعدة غير ملزمة فكل منهما بالخيار. . . إلخ.

مزايا المرابحة المصرفية

المرابحة المصرفية في نظر أنصارها مواتية للعمل المصرفي، لا سيما بالمقارنة مع المشاركة والمضاربة (= القِراض)، فالمصرف يدفع فيها رأس مال معيناً، ويتقاضى عليه ربحاً معلوماً، ويستطيع دعم تمويله بضمان، ويمكنه أن يتخفف قدر الإمكان من أعباء قبض السلعة، فلا يحفظ من القبض إلا على الحد الأدنى الذي يُبقي على المصرف وساطتَه المالية وتجارته المالية غير السِلْعية، فإذا موَّل عملية ما عرف مسبقاً أقساط السداد، وتاريخ سداد كل قسط، وأرباحه من العملية.

وهناك عمليات لا يستطيع المصرف تمويلها عن طريق الشركة أو المضاربة، مثل تمويلِ شراءِ الفردِ سيارةً لاستعماله الشخصي، أو أثاثاً لمسكنه، حيث لا تجارة ولا ربح يمكن الاشتراك فيه، ومثل شراء الحكومة أنابيبَ لنقل المياه، حيث لا يمكن مشاركة القطاع الخاص للقطاع العام في ملكية الأصل أو إدارته وإيراداته، ومثل حال التجار الذين لا يريدون شركاء، بل يؤثرون الدائنين على الشركاء من أجل الحصول على المال (حمود: تطبيقات ص ٨).

ولكن أنصار المرابحة في هذه العمليات التمويلية انطلقوا من أن كل عملية مصرفية تقوم بها المصارف الربوية، يجب أن تقوم بها المصارف

الإسلامية، فلم يبينوا ولم يناقشوا مدى أهمية تمويل شراء سيارات للاستعمال الشخصي عن طريق القرض، كما أنهم لم يُعملوا أذهانهم لاستكشاف أساليب أصيلة، أو أساليب ملائمة لهذه العمليات أكثر من الديون، مثل فرض ضرائب، أو دَين عام بدون فائدة على الأغنياء أو على المصارف، أو الاعتماد على التمويل الذاتي من طريق الادخار والاحتياطي. فالدين هَمٌّ بالليل ذُلٌّ بالنهار، ألا ترى إلى هذه البلدان «النامية» المثقلة بالديون، المرهقة بها، حتى لو أعفيت من فوائدها؟!

التفريق بين المرابحة القديمة والمرابحة المصرفية الحديثة

١ـ السلعة في المرابحة القديمة تكون موجودة حاضرة لدى البائع مرابحةً، وغير موجودة ولا حاضرة لديه في المرابحة المصرفية.

٢ـ المرابحة القديمة تنعقد مرة واحدة في مجلس العقد، أما المرابحة المصرفية ففيها مرحلتان: مرحلة المواعدة، ومرحلة المعاقدة.

٣ـ المواعدة في المرابحة المصرفية قد تكون ملزمة، مع أن الثمن لا يزال مجهولاً، إذْ لم يشترِ المصرف السلعة بعد، ولم يعرف كلفتها (= ثمنها الأول). أما الثمن في المرابحة القديمة فمعلوم في المجلس.

٤ـ في المرابحة القديمة يكون البائعُ مرابحةً قد اشترى السلعة لنفسه بلا ريب، سواء للانتفاع بها، أو للاتجار بها، وقد يمضي وقت بين شرائها وإعادة بيعها. أما في المرابحة المصرفية فلا يشتري المصرف السلعة إلا بناء على طلب العميل ووعده بشراء السلعة، فهو يشتريها لا لكي ينتفع

بها، بل ليعيد بيعها بمجرد حصوله عليها.

٥ـ المرابحة القديمة قد تكون مرابحة حالَّة أو مؤجلة. أما المرابحة المصرفية فالغالب أنها مؤجلة، فالمصرف يشتري السلعة بثمن نقدي، ليعيد بيعها بثمن مؤجل.

٦ـ المرابحة القديمة إذا كانت حالة فربح البائع فيها كلّه ربح نقدي لقاء جهده ووقته ومخاطرته، أما المرابحة المصرفية المؤجلة فربح المصرف فيها كله ربح ناشىء عن التأجيل، أي ربح في مقابل الأجل. ولو أراد المصرف الحصول أيضاً على ربح نقدي لارتفعت كلفة التمويل، بما قد يؤدي إلى إحجام العميل عن التعامل معه. وغالباً ما لا يعترف العميل للمصرف إلا بدوره التمويلي في العملية. أما الدور التجاري فهو ما ينهض به العميل، وتدخّل المصرف في هذا الدور ليس إلا من باب تَحِلَّةِ العمل.

٧ـ المرابحة القديمة فيها خلاف بين الفقهاء حول ما يجب أن يدخل في الثمن الأول أو لا يدخل، من مصاريف وأجور وسواها. أما المرابحة المصرفية فالأمر فيها ههنا سهل، إذ كل التكاليف تدخل في الثمن الأول، وما قد يقال بعدم إدخاله في الثمن، كمصاريف التأمين مثلاً، يمكن إدخاله في الربح.

٨ـ في المرابحة القديمة قد يكون البائعُ مرابحةً أدخل على السلعة قيمة مضافة من إصلاح أو تصنيع أو مداواة أو خياطة أو صباغة. أما في المرابحة المصرفية فالمصرف لا يُدخل على السلعة أي إضافة، فهو تاجر

يشتري السلعة ليعيد بيعها فوراً كما هي.

٩- في المرابحة القديمة قد تكون السلعة قابلة للزيادة والنماء، كأن تكون حيواناً يسمن ويكبر ويلد، أو شجراً يُثمر. أما المرابحة المصرفية فتجري على سلع غير قابلة للنماء، لأن المصرف لا يتحمل مثل هذه المسؤوليات في التكاثر والعلف والنماء.

ولذلك كان جديراً بمن بحث المرابحة المصرفية أن لا يعرض للمرابحة القديمة إلا في حدود صلتها بالمرابحة المصرفية، فتفصيل ما يضاف وما لا يضاف إلى الثمن الأول، والتعرض للسلع الحيوانية أو النباتية القابلة للنماء... كل هذا وأمثاله لا قيمة له في المرابحة المصرفية الحديثة، ولا حاجة للإطالة به. أما ما أشار إليه المالكية من وجوب تفصيل عناصر الثمن الأول أو الاكتفاء بالإجمال فمناقشته مهمة ومفيدة، والله أعلم.

زيادة الثمن المؤجل على المعجل في المرابحة

إذا اشترى البائعُ مرابحةً السلعةَ بثمن معجل، وكانت المرابحة معجلة، أي بثمن معجل، فها هنا لا مشكلة. لكن قد يحدث أحياناً أن يكون البائعُ مرابحةً قد اشترى السلعة بثمن مؤجل، فإن باعها مرابحةً للأجل نفسه (ثلاثة أشهر مثلاً إذا كان الأجل الأول ثلاثة أشهر) فلا مشكلة أيضاً. أما إذا اشتراها بثمن مؤجل ثم باعها بثمن مؤجل إلى أجل أقل، فلا بد للبائعِ مرابحةً من بيان هذا للمشتري، لأن للزمن حصة من الثمن عند جمهور الفقهاء، والأثمان تختلف باختلاف الأزمان (= الآجال). قارِنْ

البعلي ص ٦٩ـ٧٠ و ١٩٣ـ١٩٤، وأحمد علي عبدالله ص ٧٢ـ٧٤ و ٨٥ـ٩٢ و ١٢٦ـ١٢٨.

وزيادة الثمن للأجل جائزة، وليست ربا محرماً كما وهم بعض الناس، وقد دافعت عن ذلك نقلاً وعقلاً في غير هذا الموضع (انظر مقالي بمجلة الأمة: القول الفصل في بيع الأجل ص٥٤: وكتابي: الربا والحسم الزمني ص ٣٣، وكتابي: بيع التقسيط ص ٣٩).

ولكن زيادة الثمن للأجل قد تصير حراماً إذا اتُخذت ذريعةً للربا الحرام. فالبائع قد يبيع بثمن مؤجل مقداره مائة، ثم يخصم هذا الثمن (الممثل بورقة تجارية: سُفْتَجة أو سند إذْني) لدى مصرف، فيحصل مثلاً على تسعين في الحال. فالبيع بثمن مؤجل أعلى من المعجل جائز، ولكن قيام البائع بخصم الثمن المؤجل لدى المصرف حرام، لأن من شأنه أن المصرف يقرض البائع تسعين حَالّة في مقابل مائة مؤجلة، وهذا ربا قرضٍ أو ربا نسيئةٍ محرم.

وقد تصير الزيادة في الثمن المؤجل على المعجل موضوعاً لبعض الحيل الربوية، فيبيعه بثمن مؤجل ويشتري منه ما باعه بثمن معجل، أو يبيعه بثمن مؤجل إلى أجل معلوم، ويشتري منه ما باعه بثمن مؤجل إلى أجل معلوم أدنى من الأجل الأول، فهذا ينقل البيوع من بيوع أجل جائزة إلى بيوع آجال غير جائزة (بيوع عِينة). فلا بد إذن من التفريق بين بيوع الأجل وبيوع الآجال، وهذه العبارة الأخيرة استخدمها بعض الفقهاء (المالكية وغيرهم) للتعبير عن الحيل الربوية.

ومن هذا الباب حديث عائشة مع زيد بن أرقم، إذْ بِيع العبد بثمن نقدي مقداره ٦٠٠ دينار، ومؤجل مقداره ٨٠٠ دينار (الأم ٣/٦٨، والمحلًى ٩/٦٠، وبداية المجتهد ٢/١٣٩). والخلاف بين العلماء في هذا الحديث ليس خلافاً في زيادة الثمن المؤجل على المعجل، بل هو خلاف فيما وراء ذلك، حول بيع العبد بـ ٨٠٠ دينار مؤجلة وإعادة شرائه بـ ٦٠٠ دينار معجلة.

وقد ميزت فيما كتبت سابقاً بين جواز البيع بثمن مؤجل أعلى من المعجل، وبين عدم جواز اتخاذ هذا الجواز سبيلاً إلى العِينة أو بيوع الآجال، فحسبه بعض الإخوة من باب التناقض (أبو غدة ص ٢١).

اختلاف صور المرابحة المصرفية من مصرف إسلامي إلى آخر

لا يمكن القول إن المصارف الإسلامية تستوي جميعاً في موقفها من بيع المرابحة، بحيث تتفق على صورة أو صور موحدة منه. فهناك مصارف تطبق الإلزام بالمواعدة على كل من المصرف والعميل، فيلتزم المصرف بشراء السلعة وبيعها إلى العميل، كما يلتزم العميل بشراء السلعة من المصرف. وثمة مصارف أخرى تطبق الإلزام بالوعد على المصرف فقط، دون العميل، فإذا اشترى المصرف السلعة التزم ببيعها إلى العميل إذا رغب العميل في ذلك. وربما لا توجد مصارف تطبق عدم الإلزام، أي الخيار، بالنسبة لكل من المصرف والعميل، إلا أنه يمكن القول بأن المصارف التي تُلزم نفسها دون العميل ليست بعيدة عن الخيار للطرفين، لأن المصرف غير ملزم بشراء السلعة، إنما يلزم فقط ببيعها إذا اشتراها.

وهناك مصارف تطبق الإلزام في المرابحات الخارجية، والخيار في المرابحات الداخلية (أبو غدة ص ٦ و ١٤).

وهنـاك مصـارف تحـدد الثمن الأول والربح منذ المواعدة (حمود: تطبيقات ص ١٤). ومصارف تحدد الربح عند المواعدة، ولكنها لا تحدد الثمن الأول إلا بعد شراء السلعة.

وهناك مصارف تشتري السلعة لنفسها أولاً، وربما تودعها في مخازن لها، قبل بيعها، وهناك مصارف أخرى لا تشتري السلعة إلا بناء على طلب العميل، ولحسابه.

وربما أخذت المرابحة، في بعض الأحيان، صورة «اتفاق مسبق بين البنـك وبعض الموردين على تصريف سلعهم»، فإذا اتجه العميل إلى المورد أرسله المورد إلى البنك لكي يصدر له أمر توريد، ويوكله في عملية المرابحة (محمد عبدالحليم عمر ص ١٥).

وقد تكون المرابحة بأن يمنح المصرف النقود للآمر بالشراء، ليشتري السلعة بنفسه، ثم يبيعها لنفسه (حمود: تطبيقات ص ١٥).

وربما جرت المرابحة بأن يشتري المصرف سلعة ما من عميله بثمن نقدي، ثم يبيعها إليه بثمن مؤجل أعلى. وقد لا يكون مهماً حضور السلعة أو غيابها في مجلس العقد، بل قد لا يكون مُهماً أن يكون وجودها حقيقياً أو موهوماً، لأنها دخلت في المجلس لتخرج في المجلس نفسه (محمد فهيم خان ص ٣).

لقـد أغـرق بعض الفقهـاء في الحيل، وزادهـا بعض «المنفذين»

إغراقاً، وجعلوا العملية أشبه باللعب منها بالجد. وربما لهذا السبب يعتبر البنكُ المركزي المصري عملية المرابحة عملية قرضٍ (شلبي ص ٢٧).

هل المرابحة المصرفية عملية مستحدثة؟

زعم بعض الكاتبين أن المرابحة المصرفية عملية مستحدثة، إما لعدم اطلاعه على أقوال الفقهاء في هذا الباب، وإما لأنه أراد الذهاب فيها إلى مذهب آخر لا يوافق فيه مذاهبهم. وسنبين في هذه الدراسة أن شراء شيء بثمن نقدي وبيعه بثمن مؤجل ليس أمراً جديداً على الفقه الإسلامي، كما سنبين أن المواعدة في هذه العملية إذا كانت ملزمة لم يُجِزْها أي مذهب من المذاهب الفقهية الأربعة. وهذا دليل على أن العملية ليست مستحدثة.

ويبدو أيضاً أن العثمانيين قد لجأوا أيضاً إلى المرابحة وأصدروا قانوناً سمي «قانون المرابحة العثماني في المسائل المدنية» (ذكره السنهوري في مصادر الحق ٣/٢٤٨، وانظر أيضاً نظام المرابحة في الجزء الثاني من مجموعة القوانين ليوسف صادر، ص ٢٦٢-٢٦٣. وننقل نصه لعدم تيسر الرجوع إليه):

نظـام المرابحـة

المـادة ١ـ اعتباراً من تاريخ نشر هذا النظام تعين تسعة في المائة فائدة سنوية حداً أعظم لكل أنواع المداينات العادية والتجارية[1].

(١) يتبين من مراجعة قرارات المموراتوريوم (= تأجيل الديون) المنشورة في الصفحة ٤٠٢ من المجلة القضائية السنة الثانية أنه أجيز أن يحسب للديون غير المنصوص =

المادة ٢ـ إن مقاولات الفائدة التي عقدت على حساب ١٢ في المائة قبل تاريخ نشر هذا النظام هي مرعية ومعتبرة إلى يوم إعلان هذا النظام.

المادة ٣ـ إذا تبين وقوع مقاولة على فائدة زائدة عن حدها النظامي، إما صراحة في السند بين الدائن والمديون، أو بثبوت ضمها إلى رأس المال، فيصير تنزيل مقدار الفائدة السنوية إلى تسعة في المائة.

المادة ٤ـ فائدة الديون مهما مرَّ عليها من السنين، فلا يجب أن تتجاوز مقدار رأس المال، وجميع الحكام ممنوعون من الحكم بالفائدة التي تتجاوز رأس المال.

المادة ٥ـ إن إجراء الفائدة المركبة في الاقتراضات غير جائز إلا:

أولاً: إذا لم يصر تسليم دفعات من طرف المديون في ظرف ثلاث سنوات على حساب المبلغ المستقرض.

ثانياً: إذا حصل اتفاق بين الدائن والمديون على ضم فائدة الثلاث السنوات التي صار إجراء تمشية حساب الفائض بها إلى أصل المال، فيمكن حينئذٍ تمشية فائدة مركبة لأجل ثلاث سنين فقط. وإن معاملات الفائض المركب الناشيء عن الحساب الجاري بين التجار توفيقاً لأحكام قانون التجارة هي مستثناة.

المادة ٦ـ إنه ما دامت معاملة الإقراض والاستقراض جارية بين الدائن

= عن مقدار فائدتها ٤ في المئة عن الأموال المودعة في البنوكة (كذا) و ٧ في المئة لسائر الديون، وذلك من تاريخ ٢١ تموز سنة ١٣٣٠هـ (= ٣ آب سنة ١٩١٤م) لتاريخ ٢٦ شباط سنة ١٩٢١م، وفقاً لقرار تسديد الديون المؤجلة رقم ٦٥٥.

والمدين، فسواء أريد نقل (لعله خطأ صوابه: قفل) الحساب أو تجديد سند الدين، فإن دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي هي مسموعة، أما إذا صار أداء الـدين وصار قطع المعاملات بين الدائن والمديون، فإن دعوى استرداد الفائض الفاحش تكون غير مسموعة.

المـادة ٧ـ إن نظام المرابحة المؤرخ في ١٦ أيلول سنة ١٢٨٠هـ (لعل صواب هذه السنة ١٨٨٠م) هو مفسوخ اعتباراً من تاريخ نشر هذا النظام.

المادة ٨ـ إن نظارة العدلية مكلفة بتنفيذ أحكام هذا النظام.

في ٩ رجب سنة ١٣٠٤هـ
وفي ٢٢ مارس سنة ١٣٠٣م (لعل الصواب ١٨٨٦م).

ومن هذا النظام نستنتج ما يلي:

١ـ إنــه في أيام العثمـانيين قد صدر نظام مرابحـة مؤرخ في ١٦ أيلول (سبتمبر) ١٨٨٠م، نسخه هذا النظامُ الجديد المؤرخ في ٢٢ آذار (مارس) ١٨٨٦م.

٢ـ الفائدة، والفائض (انظر المادة ٥ و ٦)، والمرابحة في لغة هذا النظام أو القانون هي بمعنى واحد.

٣ـ المقصود بالمرابحة هو الزيادة في المداينة في مقابل الزمن.

٤ـ وقد تدخل القانون العثماني لوضع حد أعلى (سقف) لهذه المرابحة لا يجـوز تجاوزه، كان ١٢٪ قبل صدور هذا النظام، وصار في ظله ٩٪، وهذا المعدل لا يزال يعتبر في بعض القوانين العربية أعلى معدل فائدة مسموح به

قانوناً، وهو معدل فوائد التأخير في السداد الذي يكون أعلى من معدل الفوائد التعويضية.

٥ـ لا يجوز أن تتجاوز الفوائد مقدار أصل المال مهما كان أجل الدين. ومن شأن هذا بالطبع أن لا يتم الإقراض إلا لآجال قصيرة.

٦ـ حدد القانون الحالات التي يجوز فيها اللجوء إلى الفائدة المركبة (= الفائض المركب).

وهذا الحالات هي:

١ـ إذا تأخر المدين في دفع أحد الأقساط لمدة بلغت ثلاثة سنوات، أو لم يسدد أي قسط خلال هذه المدة، لا نتيجة تأخير، بل نتيجة اتفاق.

٢ـ واتفق الطرفان (الدائن والمدين) على سريان هذه الفائدة المركبة لمدة لا تتجاوز ثلاث سنوات. ويلحظ أن القانون استخدم لفظ «التمشية» بمعنى اللفظ المستخدم اليوم وهو «سريان» أو «تحقيق سريان».

٣ـ الحسابات الجارية بين التجار.

٧ـ لا تسمع دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي إذا تم سداد الدين، وصفي الحساب بين الطرفين، ولم يبق منه شيء.

* * *

هذا ويلاحظ أن مجلة الأحكام العدلية، وهي القانون المدني العثماني، قد سكتت عن أي نصٍ فيها يحرم الربا. وسادت أيام العثمانيين حيل فقهية كثيرة للتغلب على حرمة الربا، من هذه الحيل ما أطلق عليه بيع المعاملة، وهو

أن يبيعه المقرض شيئاً بأكثر من ثمنه، أو يبيعه المقترض شيئاً بأقل من ثمنه، تمكيناً للمقرض من وصوله إلى منفعة القرض (انظر حاشية ابن عابدين، فصل في القرض، مطلب كل قرض جر نفعاً حرام، ج٥ ص ١٦٦، وانظر التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري، لصالح أحمد العلي[1]، بيروت، دار الطليعة، ط٢، ١٩٦٩م ص ٢٩٠).

ويبدو أن ابن عابدين قد استخدم أيضاً المرابحة بمعنى الربح لأجْل الأجَل. قال: «إذا قضى المديون الدين قبل الحلول، أو مات (فَحَلَّ بموته) فأُخِذَ من تركته، فجواب المتأخرين أنه لا يأخذ من المرابحة (أي من الربح المقابل للأجل) التي جرت بينهما إلا بقدر ما مضى من الأيام» (الحاشية ٥/ ١٦٠ والعقود الدرية ١/ ٢٧٨).

وأوضح هذا الشيباني النحلاوي فقال: «صورته: اشترى شيئاً بعشرة نقداً، وباعه لآخر بعشرين إلى أجل هو عشرة أشهر، فإذا قضاه بعد تمام خمسة أشهر، أو مات بعدها، يأخذ خمسة ويترك خمسة» (الدرر المباحة ٧٩، وحاشية ابن عابدين ٦/ ٧٥٧).

فكيف يقال بعد هذا إن المرابحة المصرفية عملية مستحدثة؟

---

(١) قال: «لا ريب أن الوظيفة الأساسية للبنوك هي خلق الاعتماد، وإقراض النقود. ولما كان الربا محرماً في الإسلام فقد اضطر الأتقياء إلى مزج أعمال البنوك بالتجارة، فيبيعوا المدينين بسعر أعلى من سعر السوق، على أن يكون الدفع مؤجلاً، والفرق بين سعر السوق وسعر البيع هو في الحقيقة الفائدة على ثمن البضاعة، عن المدة التي يؤجل فيها الدفع عن ثمن الشراء. ويدعى هذا العِينة أو التورُّق».

بل لقد روى الإمام مالك في الموطأ ٢/٦٦٣، في باب النهي عن بيعتين في بيعة، أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: ابْتَعْ لي هذا البعيرَ بنقدٍ، حتى أبتاعَه منك إلى أجل، فسُئل عن ذلك عبدُ الله بن عُمر، فكرهه ونَهى عنه.

وهذا مطابق تماماً للمرابحة المصرفية، إذ كان الوعد فيها ملزماً، وسيأتي الكلام عنه في هذه الورقة.

المرابحة المصرفية الملزمة غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة

قررنا آنفاً أن المرابحة المصرفية الملزمة ليست مستحدثة، وهاك آراء الفقهاء من المذاهب الأربعة التي أجمعت على عدم جوازها.

١- **من الفقه المالكي**: روى الإمام مالك في الموطأ ٢/٦٦٣، باب النهي عن بيعتين في بيعة: أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: ابْتَعْ لي هذا البعير بنقد، حتى أبتاعه منك إلى أجل، فَسُئِل عن ذلك عبدُالله بن عمر، فكرهه ونهى عنه.

وقال ابن جُزَي في القوانين الفقهية ص ٢٨٤: «إن العِينة ثلاثة أقسام: الأول: أن يقول رجل لآخر: اشترِ لي سلعة بعشرة، وأعطيك خمسة عشر إلى أجل، فهذا (رباً) حرام. والثاني: أن يقول له: اشترِ لي سلعة، وأنا أربحك فيها، ولم يُسَمِّ الثمن، فهذا مكروه. والثالث: أن يطلب السلعة عنده فلا يجدها، ثم يشتريها الآخر من غير أمره، ويقول: قد اشتريت السلعة التي طلبتَ مني، فاشترِها مني إن شئت، فهذا جائز».
وانظر ابن رشد في المقدمات ص ٥٣٨، والباجي في المنتقى ٥/٣٩،

والشرح الكبير للدردير ٣/ ٨٩، والكافي لابن عبدالبر ٢/ ٥٧٢.

٢ـ من الفقه الشافعي: قال الإمام الشافعي في الأم ٣/ ٣٣، كتاب البيوع، باب في بيع العُروض: «إذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعةَ فقال: اشترِ هذه وأُرْبِحُك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: أُربحك فيها، بالخيار، إنْ شاء أحدثَ فيها بيعاً، وإن شاء تركه. وهكذا إن قال: اشترِ لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً أيَّ متاعٍ شئت، وأنا أُربحك فيه، فكل هذا سواء: يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال: ابتاعه (كذا أي ابتعْه) وأشتريه منك بنقد أو دين: يجوز البيع الأول، **ويكونان بالخيار في البيع الآخر**، فإن جدداه جاز. **وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمرَ الأول فهو مفسوخ من قِبَل شيئين: أحدهما أنه تبايعاه**، قبل أن يملكه (كذا صحيح مثل: قبل أن يملكه، خلافاً لما ظنه بعضُ الكتاب) البائعُ، والثاني أنه على مخاطرةٍ أنك إن اشتريتَه على كذا أُرْبِحْك فيه» وانظر مقالي في المسلم المعاصر، ص ١٧٩ـ١٨٩.

٣ـ من الفقه الحنفي: في كتاب الحيل للإمام محمد بن الحسن ص ٧٩ و ١٢٧ رواية السرخسي: قلت: أرأيتَ رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألفِ درهم، وأخبره أنه إن فعل اشتراها **الآمر** بألفِ درهمٍ ومائةِ درهم، فأراد المأمورُ شراءَ الدارِ، ثم خاف إن اشتراها أن **يبدو للآمر** فلا يأخذها، فتبقى في يد المأمور، كيف الحيلةُ في ذلك؟ قال: يشتري المأمورُ الدارَ على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام (. . .) **وإن لم يرغب الآمر في شرائها** تمكن المأمور من ردّها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك. وانظر بيع

المرابحة للأشقر ص ٤٦ .

فلو كان من الممكن أن يكون الوعد بالبيع أو بالشراء مُلزماً لما احتاج المأمور أن يشتري بالخيار لثلاثة أيام أو غيرها . وفي النص ما يدل على أن «الآمر بالشراء» غير ملزم بالشراء ، فقد يأمره بالشراء ، ثم يبدو له ألا يشتري ، ألا يرغب في الشراء ، فهو بالخيار : إن شاء اشترى وإن شاءِ ترك .

٤ـ **من الفقه الحنبلي** : في إعلام الموقعين ٤/ ٢٩ لابن القيم نص مثل هذا النص الذي تقدم في الفقه الحنفي . فلو كان الوعد ملزماً لما اشترى المأمور بالخيار، ولما رجع الآمر عن رغبته .

وتجـدر الإشارة إلى أن كلاً من نص الإمام ابن القيم ونص الإمام محمد لم يَرِدْ فيهما ما يدل على أن المرابحة حالَّة أو مؤجلة ، لكن المهم فيهما أن الإلزام في المرابحة لا يجوز.

الوعد في المرابحة هل هو ملزم أم غير ملزم؟

ذكرنا أن المرابحة المصرفية تجري في المصارف الإسلامية ، أو في فتاوى المفتين لها ، على مرحلتين : مرحلة المواعدة ، ثم مرحلة المعاقدة . فإذا اشترى المصرف السلعة ، عرضها على العميل ، فكان هذا العميل بالخيار، على رأي من خيَّره ولم يلزمه بوعده ، أو كان ملزماً بالشراء وإبرام عقد البيع ، على رأي من ألزمه ولم يترك له الخيار.

ومن المصارف الإسلامية التي أخذت بإلزام المصرف دون العميل المصارف السودانية التالية :

- بنك فيصل الإسلامي.
- بنك التضامن الإسلامي.
- بنك البركة.
- البنك الإسلامي لغرب السودان (أحمد علي عبدالله ص ٢٥٣).

ولا ريب أن ذلك بتأثير الاتجاه السوداني الذي يتزعمه الدكتور الصديق الضرير.

والحقيقة أن الإلزام بالمواعدة ولو ملنا إليه، وأخذنا به على العموم، إلا أننا نجد أن الأخذ به في المرابحة يؤدي إلى محظورات شرعية، وهو ما بينته في مواضع متعددة، وبينه كذلك كل من الدكتور الصديق الضرير، والدكتور أحمد علي عبدالله، والدكتور محمد سليمان الأشقر، والدكتور عبدالله العبادي، والدكتور حسن عبدالله الأمين.

فهناك حالات لا يكون فيها الوعد ملزماً، بل يجب فيها إخلافه، فلو وعد أحدهم، بل نَذَر أو حَلف، أن لا يفعل خيراً، أو أن يفعل معصية أو حراماً، ألا ترى أن عليه أن يُخْلِفَ وعده، ويفعل الخير، ويمتنع عن المعصية والحرام، ويكفر عن يمينه إذا حلف؟ (انظر مقالي في الأمة، ص ٢٧).

إذن لا يمكن القول بالإلزام بالوعد مطلقا، فبالإضافة إلى ما ذُكر، فإن المتبايعين في مجلس العقد أعطى لهما الشارع خيار المجلس (العبادي ص ٥٩)، ولا يستطيع أحد أن يتذرع بعدم الخيار مدعياً بأن الالتزام قد قام بينهما، أو أن المواعدة بينهما ملزمة.

والإلزام للطرفين، عند من ذهب إليه، يَدخله أن إلزام العميل لا

يتقـابل ولا يتناظر تماماً مع إلزام المصرف، ذلك بأن المصرف لا يلتزم حيال العميل إلا بعـد شراء السلعـة. فإذا رأى أن الشـراء في مصلحته اشترى، وإلا فلا، وهذا من شأنه أن يؤدي في الواقع إلى إلزام العميل حقيقة والمصرف ظاهراً.

ومما يُشْكِل أيضاً أن إلزام العميل بالشراء، لا يمكن شرعاً إذا لم يكن الثمن معلوماً في وقت الإلزام، فمعلومية الثمن مطلوبة في كل بيع شرعي، لأجـل تحقيق التـراضي، فكيف يتم التراضـي على مجهول؟ وكذلك المواعدة إذا كانت ملزمة للعميل، فكيف يلتزم، والثمن الأول للمرابحة لم يعلم بعد؟ إن الذي دعا إلى العلم بالثمن في البيع هو نفسه الذي يدعو إلى العلم بالثمن في المـواعـدة الملزمة بالبيع، ألا وهو التراضي على المعلوم، فالتـراضي على مجهـول غير متصـور. إن الإلـزام بالوعد في المرابحة يتنافى مع الرضا المطلوب شرعاً في البيوع والتجارات (مقالي في الأمة ص ٢٦، وأحمد علي عبدالله ص ٢١٥)، ولا سيما على رأي من رأى أن للمصرف أن يشتري السلعة للعميل بدون تحديد الثمن في وقت المواعدة، بل بالاقتصار على تحديد نسبة الربح إلى التكلفة، فهذا رضاً بالمجهول، والرضا بالمجهول لا يصح في البيع (قواعد الأحكام للعز بن عبدالسلام ٢/١٧٦، والطرق الحكمية لابن القيم ص ٢٦٤ حيث ذكر أن البيع «يعتبر فيه الرضا، والرضا يتبع العلم»).

ومن اضـطر إلى إخـلاف وعده، دون أن يكون في نيته الكذب أو الإخلاف وقتَ المواعدة، فليس بمنافق ولا آثم. قال تعالىٰ: ﴿**فأعقبهم نفاقاً في قلوبهم إلى يوم يلقونه، بما أخلفوا الله ما وعدوه، وبما كانوا يكذبون. ألم يعلموا أن الله يعلم سرَّهم ونجواهم، وأن الله علاَّم الغيوب**﴾

[التوبة: ٧٧ـ٨٠].

وفي بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز للفيروزأبادي ٥/ ٢٣٧ «العِدَة دَين» رواه الطبراني في الأوسط عن علي وابن مسعود (الفتح الكبير)، و «العِدَة عَطِيَّة» رواه أبو نعيم في الحلية عن ابن مسعود (الفتح الكبير). فلا يقال إذن إن العدة دين بإطلاق، ولا عطية بإطلاق.

إن الله سبحانه وتعالى لا يخلف وعده، لأنه عالم وقادر، بخلاف البشر، فإنهم يَعِدُون أحياناً ولا يَعقِدون، لاحتمال الإخلاف نتيجةَ نقصِ علمهم وقدرتهم. فليس من المناسب أن نجعل الوعد ملزماً كالعقد، ولا أن نجعل العقد كالوعد غير ملزم، فلكل منهما دور ووظيفة لا يجب التعدي عليهما.

وقد بحث فقهاؤنا السابقون المواعدة في المعاوضات، بمناسبة الصرف (المواعدة في الصرف)، فمنهم من أجاز المواعدة، ومنهم من لم يُجِزْها، ولكن أحداً منهم لم يجعلها ملزمة، لأن الإلزام بها يؤدي إلى الربا، وإلى الصرف المؤجل (الأم ٣/ ٢٧، والمحلى ٨/ ٥١٣، ومقدمات ابن رشد ٢/ ١٨١، والقوانين الفقهية لابن جزي ص ٢٧٦، والخرشي على خليل ٥/ ٣٨).

هذا وقد توسع بعض العلماء المعاصرين في الوعد الملزم، فأخذوا به في المرابحة، وفي المصارفة (محمد خاطر ص ٢٢٥ و ٢٢٨ و ٢٣٠، وفتاوى بيت التمويل الكويتي، ط١، ص ٨٩ـ٩٠)، وفي الإجارة التمويلية (leasing) (قرارات مجمع الفقه الإسلامي بجدة، صحيفة الشرق

الأوسط ليوم السبت ٢٥/١٠/١٩٨٦م، ص ١٠)، وفي التأمين (الزرقاء: نظام التـأمين ص ٥٨ و ١٣١)، وفي سندات المقارضة (سامي حمود: تصوير حقيقة سندات المقارضة ص ٧ من المذكرة)، فاحتاج الأمر إلى دراسـة منفـردة لمسـألة الوعد الملزم وتطبيقاتها المعاصرة، لتأصيل هذه المسألة ودراستها قبل الأخذ بها مفتاحاً سحرياً في كل مناسبة ومناسبة.

المالكية برغم قولهم بالوعد الملزم لم يصححوا الإلزام بالوعد في المرابحة

استنـد العلمـاء في المؤتمـر الأول للمصرف الإسلامي بدبي على مذهب المالكية في الوعد فقالوا: «إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي».

على أن صور بيع المرابحة ليست جديدة على المذهب المالكي، ولم يرتضوا الإلزام فيها، برغم مذهبهم بالوعد الملزم قضاءً، في بعض الحالات. فقد نقل عن الإمام مالك أنه كره أن تكون بين الطرفين مواعدة أو عادة، بأن يقـول له: ارجِـعْ إليَّ (المنتقى للبـاجي ٢٨٨/٤. وانظر مصـنـف ابـن أبي شيبـة ٤٣٤/٦ و ٤٣٦ و ٤٨/٧ و ٢٥٣، ومصنف عبدالرزاق ٢٣٢/٨-٢٣٣، وسنن البيهقي ٣٣٠/٥، المحلَّى ١٤/٩).

وروي عن الحسن أنه كان يكره أن يأتيك الرجل يساومك بشيء ليس عندك، فتقول: ارجعْ إليَّ غداً، وأنت تنوي أن تبتاعه له. وعن طاووس: **لا تُؤامِرْه ولا تُواعِدْه**. قل: ليس عندي (مصنف عبدالرزاق ٤٢/٨).

فلا يجوز إذن تجزئة العملية إلى جزأين: وعد، وبيع، ثم الاستعانة

بإلزامية الوعد بما يؤدي إلى الغَرَر في البيع أو الربا أو ربح مالم يَضْمن أو بيع ما ليس عندَه أو أي محظور شرعي آخر.

وقد دافع بعضهم عن أن الإلزام بالوعد في البيع وسائر المعاوضات أولى منه في التبرعات (القرضاوي في كتابه ص ١٠٢ ـ ١٠٣)، فقلب بذلك القاعدة الفقهية المعروفة، وهي أن الغرر يُغتفر منه في التبرعات مالا يغتفر في المعاوضات (الصديق الضرير ص ٥٢١).

مناقشة الرأي القائل بالخيار للعميل والإلزام للمصرف

الدكتور الصديق الضرير شارك في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي عام ١٣٩٩هـ، وفي المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت عام ١٤٠٣هـ. وكان من المعارضين لإلزام الطرفين (المصرف، والعميل) بمواعدتهما، ومن المنافحين عن إلزام المصرف دون العميل.

وقد أشرف الدكتور الصديق على رسالة دكتوراه، توصل فيها صاحبها، وهو الدكتور أحمد علي عبدالله، إلى ما وصل إليه أستاذه المشرف.

ومن ناحية اعتراض الدكتور الصديق، والدكتور أحمد علي عبدالله، على الإلزام للعميل، يمكن اعتبارهما متفقين مع من يعترض على الإلزام للطرفين، فالحجج تكاد تكون واحدة (لكنها صلحت عندهما لتخيير العميل فقط، لا للطرفين معاً). ولا خلاف لي معهما في هذا الباب. وأشير هنا إلى أن الحكم الصحيح على مثل هذه المرابحة إنما يتوقف بشكل خاص على مدى التمكن من فهم الربا والغَرَر في الإسلام، والدكتور الصديق هو

ممن كانت له عناية خاصة بدراسة الغَرر، فقد كان موضوع رسالته للدكتوراه منذ عام ١٣٨٦هـ = ١٩٦٧م.

غير أنني لم أفهم كيف ارتضى أستاذنا الصدِّيق إلزام المصرف دون العميل؟ قد يمكن القول بأن المصرف عنده مخيَّر أيضاً، لأن إلزامه لا يبدأ حيال العميل إلا بعد شراء السلعة. فإذا أراد ألا يلتزم أمكنه اختيار عدم شراء السلعة. وهذا ما يقرب رأيه من رأي أنصار الخيار للطرفين، وهو الرأي الصحيح المُريح عندي.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن إلزام المصرف، حتى عند أنصار إلزام الطرفين، لا يبدأ إلا بعد شراء المصرف للسلعة. ولهذا جعلوها في المرحلة الأولى مواعدة، فالمصرف لا يلتزم بوعده إلا إذا اشترى السلعة، والعميل يلتزم بوعده إذا اشترى المصرف السلعة.

ولكني أرى أن الحكم الشرعي يجب أن يدور ههنا بين تخيير الطرفين معاً أو إلزامهما معاً، حتى يكونا على قدم المساواة، أي مستويَيْن في الغنم والغرم، فكما تَعرِض للعميل أسباب تدفعه لعدم إمضاء وعده، فكذلك تعرض للمصرف مثل هذه الأسباب، كتغير سعر السلعة بين تاريخ المواعدة وتاريخ المعاقدة، أو انحراف المصاريف الواقعة عن المتوقعة، مثل مصاريف الشحن والتأمين والجمرك وأسعار صرف العملات. ولذلك لا أرى من الناحية الشرعية إلا وجوب اعتبار الطرفين في حالة خيار لا لزوم. فكيف نُلزِم المصرف بعد الشراء، ولا نلزم العميل لا قبلَ الشراء ولا بعده؟

وقد لاحظت أن الدكتور الصديق قد اعتمد على نص كتاب الأم

للشافعي في استمداد الخيار للعميل والإلزام للمصرف. مع أن التأمل في نص الأم يُفضي إلى خيار الطرفين لا إلى خيار أحدهما دون الآخر (راجع ما كتبته في مجلة المسلم المعاصر، ص ١٨٤ و ١٨٨، وأبو غدة ص ١٤).

قال في الأم ٣/٣٣: «ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإنْ جدداه جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنْفُسَهما الأمرَ الأول فهو مفسوخ».

الفرق بين المرابحة والوعد بالمرابحة

قد يتساءل: لماذا لجأ بعض الفقهاء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مرحلتين: مرحلة مواعدة، ومرحلة معاقدة؟ فما دامت المواعدة، عند بعضهم، مُلزمة، فلماذا لم تنعقد العملية بيعاً منذ البداية؟ فأي فرق بين البيع والوعد بالبيع إذا كان الوعد مُلزماً؟

الجواب: إن المصرف لا يملك السلعة عند المواعدة، وقد لا يستطيع شراءها لسبب أو لآخر، كارتفاع ثمنها أو غير ذلك. لذلك لَجَؤُوا إلى المواعدة، وهي حتى لو كانت ملزمة، إلا أنه يجب الانتباه إلى معنى الإلزام عندهم، حتى يلحظ الفرق بين البيع والوعد الملزم بالبيع.

فالمواعدة من جانب المصرف لا تصير ملزمة إلا بعد شرائه السلعة، والمصرف ليس ملزماً بشراء السلعة، ولكنه إذا اشتراها صار ملزماً ببيعها إلى العميل، سواء كان المذهب إلزام المصرف وحده دون العميل، أو كان المذهب إلزام الطرفين.

كما لجؤوا إلى المواعدة (المُلزِمة) بدل البيع، لأن هناك نصوصاً تمنع

من بيع مالا يملك، فاختاروا لفظ «المواعدة» بدل البيع حتى لا يتطابق بيع المرابحة المصرفية مع بيع مالا يملك، ومع محرمات أخرى (كربح مالا يضمن وخلافه)، فجعلوها مواعدة أولاً على سبيل الهرب المؤقت من لفظ البيع، ثم مُلزمة ثانياً على سبيل الرجوع إلى حقيقة البيع.

تناقض بعض الكتاب في أمر المرابحة

على الكاتب أن يتدبر ما يكتب، والتدبر معناه أن يَرُدَّ الآخر على الأول، والأول على الآخر، أي بأن يذكر في موضع ما قاله في الموضع الآخر، فلا يكون هناك تناقض يترك بلا إزالة.

ففي معرض الدفاع عن المرابحة المصرفية قد يقال لك: إن المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي. وفي معرض التطبيق أو الرغبة في التحصن من المخاطر قد يقال لك: إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب!

وفي معرض التهجم على بعض الكتاب، يقول أحدهم في موضع: إن المشتري مرابحةً لا تكون لديه الخبرة في الشراء، ولا القدرة التنظيمية لإتمام عملية الشراء (محمد عبد الحليم عمر ص ٥)، ثم يقول في موضع آخر، بعد خمس صفحات فقط: «قيام العميل بتحديد السلعة ومصدرها والسعر المبدئي لشرائها أمر طبيعي، لأنه الذي يحتاج السلعة، وهو أقدر على تحديد مواصفاتها، ويعرف مصادرها، ولديه خبرة بها» (محمد عبد الحليم عمر ص: ١٠).

وقد رأيت من رجاحة عقل الكاتب في تصميم استمارة المرابحة

الملحقة بورقته، ما يجعلني أشك في جدية تهجمه المنوه به آنفاً. فللكتاب لغات، وعلى القارىء أن يعرف اللغة المختارة للكاتب في التعبير عن موضوع ما، لكي يفهم مقاصده.

كواشف المرابحة (= رائز المرابحة)

بالاعتماد على بحوث العلماء والخلاف الجاري بينهم، قام الدكتور عبد الحميد البعلي في كتابه فقه المرابحة (ص١٨٤-٢٠٠) بتصميم استمارة استقصاء، لاستبيان مدى جدية بيع المرابحة المطبق في مختلف المصارف الإسلامية: هل هو بيع حقيقي أم هو بيع صوري، هل هو أقرب إلى البيع أم هو أقرب إلى القرض بزيادة؟

ثم طور الدكتور محمد عبدالحليم عمر هذه الاستمارة في ورقته «التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي».

ويمكن الوقوف على مدى جدية المرابحة من خلال الكواشف (= الروائز) التالية:

* هل المواعدة غير ملزمة للمصرف والعميل، أم ملزمة لهما؟.

* وإذا كانت المواعدة ملزمة، فهل ثمن البيع معلوم أم مجهول في مجلس المواعدة؟

* هل المصرف يقبض السلعة من بائعها، أم يقبضها العميل نفسه من البائع مباشرة، بتوكيل أو سواه من الأساليب؟

* هل قائمة حساب (= فاتورة) البيع وسائر الوثائق، كوثيقة الشحن

والتأمين، تصدر باسم المصرف أم باسم العميل؟

* إذا كانت السلعة عقاراً أو سيارة، فهل تسجل ملكيتها باسم المصرف أولًا، ثم باسم العميل ثانياً، أم تسجل باسم العميل مرة واحدة، لكي لا يدفع إلا رسم تسجيل واحد؟ (حمود: تطبيقات ص ١٦، ومحمد عبدالحليم عمر ص ١٦، وشحادة ص ٦ و ١٦ و ٢٢).

* هل المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي، أم يشترط على العميل براءته من كل عيب؟ (محمد فهيم خان ص ٢٣، ومحمد عبدالحليم عمر ص ١٩).

* إذا ظهر عيب في السلعة، أو سلمها البائع (أو المصدِّر) ناقصة، أو مختلفة المواصفات، أو امتنع عن تسليمها، فهل يرجع العميل إلى المصرف أم إلى بائع السلعة؟ (البعلي ص ١٨١، وأحمد علي عبدالله ص ٢٦٦).

* هل هناك فعلاً سلعة حقيقية، أم أن السلعة وهمية والمراد فقط هو القرض بمنفعة؟ (محمد فهيم خان ص ٣).

* هل المصرف هو الذي يشتري السلعة فعلاً، بحيث يكون خبيراً بالسلعة وأسواقها، ويتصل بالباعة والموردين؟ أم أن هذا العمل يقع على عاتق العميل، فهو الذي يحدد السلعة وبائعها؟ (قارِنْ زاد المعاد لابن القيم ٥/٨١٦، والبعلي ص ١٠٣ و ١٦٣).

* هل المصرف يشتري السلعة لنفسه أم للعميل؟

* هل المصرف يشتري السلعة بنفسه أم يوكل العميل بالشراء؟

* هل المصرف يملك الأجهزة الفنية والإدارية الخبيرة بتجارة السلع، أم أن أجهزته لا تتعدى الأجهزة المعتادة في المصارف الأخرى التي تقوم عملياتها على التمويل والائتمان والمتاجرة بالنقود والديون؟ (القرنشاوي ص ٧).

* هل المصرف يشتري السلعة من البائع بدون كفالة عميله أم بكفالة عميله؟ (أبو غدة ص ٢٤).

* * *

إذا كان الجواب بالثاني لا بالأول كانت العملية أقرب إلى المراباة منها إلى المرابحة، أو أقرب إلى الحرام منها إلى الحلال. وكلما كثرت الأجوبة بالثاني كانت العملية أقرب إلى الصور والحيل والشكليات الورقية، والعكس بالعكس.

حدُّ التباسِ المرابحةِ بالمُرَاباة

في ضوء ما ذكرناه في «كواشف المرابحة» كلما كان الجواب بالأول لا بالثاني كان الفرق أوضح بين المرابحة والمراباة، وكلما تزايدت الأجوبة بالثاني غمض الفرق بينهما وتضاءل إلى حدٍّ قد يصل إلى التلاشي الكامل.

وربما وصل الأمر إلى ما هو أسوأ من الربا، وذلك في حالات الربا الحرام عن طريق الحيل، فالحيلة لا تُحِلُّ الربا بل تزيده حرمة، ففي

الحيلة معنى الاستهزاء والسخرية، نعوذ بالله.

ولعل هذا الاتجاه الشكلي في الفتوى أو في التطبيق هو الذي كان وراء توجه المصارف الأجنبية إلى المرابحة واستساغتها لها، فهي تضيف على المشتري نسبة إلى الثمن النقدي، لا تختلف كثيراً في المحصلة عن خصم نسبة من الثمن المؤجل على البائع.

يقول الدكتور سامي حمود: «تنبهت البنوك الأجنبية إلى صورة بيع المرابحة للآمر بالشراء، وأحدثت صوراً من التعامل الذي تتوسط فيه لشراء سلع أو معادن، بالنقد، من طرف، لبيعها إلى طرف آخر بالآجل، بفارق ربح يتوازى مع أسعار الفائدة الرائجة. وقد اجتذبت هذه الطريقة مئات الملايين من أموال البنوك الإسلامية والمستثمرين الإسلاميين، بسبب توافر الموارد، وانتظام الأسواق» (حمود: تطبيقات ص ١١).

ويقول إريك ترول شولتز: «كما يظهر في التقرير السنوي لسنة ١٩٨٥م، فإن التجربة العملية للمصرف الإسلامي الدولي الدانماركي، في ضوء أهدافه المزدوجة، قد أثبتت أن أي مصرف دانماركي يمكنه أن يتعامل بموجب الشريعة الإسلامية تماماً» (شولتز ص ٣).

وذكر الدكتور منذر قحف «أن عدداً من المصرفيين الغربيين الذين شاركوا في ندوة لندن ٣١/١٠ـ١/١١/١٩٨٥م لم يروا فيه (أي في بيع المرابحة) اختلافاً عن التمويل الربوي إلا من حيث الشكل» (قحف ص ٨).

لا ريب أن التحول من الاقتصاد الربوي إلى الاقتصاد الإسلامي

أصعب مما يتصوره هؤلاء الغربيون، وهؤلاء الذين يعتقدون أن الأمر لا يحتاج لأكثر من محاولات إضفاء الشرعية على قوانين الغرب وأعرافه وتقاليده، على علمٍ بهذه القوانين والأعراف والتقاليد أو على غيرِ علمٍ بها.

المرابحة الملزمة وسدُّ الذرائع

ظن بعض العلماء أن المرابحة الملزمة حرام فقط عند من يقول بسد الذرائع (القرضاوي في كتابه ص ٥٥).

والحق أن الإمام الشافعي قد صرح في الأم بحرمة الإلزام فيها، مع أنه لا يقول بسد الذرائع في العِينة أو بيوع الآجال، كما تقول المالكية (راجع كتب أصول الفقه، سد الذرائع، وما كتبه الأستاذ محمد أبو زهرة في كتابه عن الإمام مالك ص ٣٦٩).

قال الإمام الشافعي في الأم ٣/٣٣: «وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمرَ الأول، فهو مفسوخ من قبل شيئين، أحدهما أنه تبايعاه قبلَ أن يملكه البائع، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أُربحْك فيه». والمخاطرة هي الغَرَر، فقد يتمكن من شرائه بالثمن المحدد أو لا يتمكن.

وهكذا ترى أن المرابحة بوعد ملزم لم تَجُزْ لا عند الشافعية الذين يضيِّقون من مبدأ سد الذرائع، ولا عند المالكية الذين يتوسعون في سد الذرائع (راجع نصوص المذاهب في موضع آخر من هذه الدراسة).

المرابحة الملزمة والحيل

يتوسع بعض المذاهب، أو بعض الفقهاء، في الأخذ بالحيل الفقهية في المعاملات المالية وغيرها، حتى تشعر أنك أحياناً أمام جملة من الألاعيب والأبواب والمخارج المضحكة والمبكية في آن معاً.

ومن أحسن من تصدى لهذه الحيل شيخ الإسلام ابن تيمية في «كتاب إقامة الدليل على إبطال التحليل» المطبوع مع الفتاوى الكبرى، طبعة دار المعرفة، ج٣، ص ٩٧-٤٠٥، وغير المطبوع مع الطبعة السعودية للفتاوى، وكذلك تلميذه ابن القيم في كتابه «إعلام الموقعين» فإني أرتضي مذهبهما في محاربة الحيل، حفاظاً على جمال الشريعة وكمالها، وحفاظاً على جدية المسلمين وأصالتهم، ودفعاً لهم إلى الابتكار والبعد عن التقليد والتلفيق والدوران في آفاق محدودة.

وقد استشهد بعض أنصار الإلزام بالوعد في المرابحة بحديث التمر «بِع الجَمْعَ بالدراهم، ثم ابْتَعْ بالدراهم جَنيباً» (متفق عليه)، ورأوا أن الفرق بين (التمر بالتمر) و (التمر بالنقد، ثم النقد بالتمر) مجرد فرق في الصورة (القرضاوي في كتابه ص ٤٤-٤٥).

وهذا غير مسلَّم، لأن الذي باع الجمع بالدراهم، هو بعد ذلك قد يشتري الجنيب من هذا البائع نفسه أو من غيره. ولو كان ملزماً بالشراء من البائع نفسه لأمكنهم القول إنه مجرد فرق في الصورة، ولكن هيهات!

للشريعة مقاصد، وللعقود مقاصد، لا بد من الحفاظ عليها. ومقصد

العميل من اللجوء إلى المصرف هو الحصول على المال. نَعَمْ له غرض بالسلعة المطلوبة، ولكن غرضه يتحقق باللجوء إلى بائعها مباشرة، ولولا حاجته للمال لما لجأ إلى المصرف. والمصرف إذا كان مصرفاً فعلاً فلا غرض له من التعامل بالسلع، بقبضها حقيقة لإعادة بيعها في زمان آخر أو مكان، كتجار السلع.

المرابحة الملزمة والتلفيق

اعتمد أنصار الإلزام بالوعد في المرابحة على التلفيق بين المذاهب، فأخذوا من الإمام الشافعي مرابحتَه، وتركوا له خياره، وأخذوا من المالكية وعدهم وتركوا لهم مرابحتَهم، فقد رأى المالكية إمكان الإلزام القضائي بالوعد في بعض الحالات، فطبقه أنصار الإلزام على هذه الحالة، فخرجوا بنص فقهي لم يقل به فقيه.

وهذا التلفيق لم يكن من النوع الجائز، لما دخله من اعتراضات شرعية. وإذا شاع التلفيق في عصرٍ ومِصْرٍ، فلا بد من وضع ضوابط له وحدود، وإلا لأمكن بالتدريج، لا سمح الله، استباحة كثير من المكروهات أو المحرمات.

ومعلوم في الشرع أنه قد يجمع بين أمرين، كل منهما جائز على انفراد، ولكن جمعهما حرام. فالسلَف (= القرض) منفرداً جائز، والبيع كذلك جائز، ولكن لم يَجُز الجمع بينهما، كما في السنة النبوية، لإفضاء هذا الجمع إلى محظور، وهو أخذ منفعة (= فائدة) السلَف من ربح البيع (انظر كتابي: ربا القروض ص ٢٢).

ولم يعترف بعضهم بالتقليد والتلفيق بين المذاهب في هذه المسألة، مع أن ذلك واضح في فتاوى المفتين في المصارف والمؤتمرات وبحوث الباحثين، وقد كان حاضراً هذه الفتاوى والمؤتمرات، وكان من الواضح أن نص الإمام الشافعي قد حذفت من آخره القطعة التي فيها الحرمة الصريحة للإلزام، لتستبدل بها قطعة أخرى من المذهب المالكي فيها الإلزام في موضوع آخر. ولكن الكاتب ذكر أنه يجتهد ولا يقلِّد، وإن وافق مذهباً في جزء وغيرَه في جزء آخر (القرضاوي في مقاله ص ١٢). ولا شك أن الاجتهاد في شيء سبق الاجتهاد فيه، إذا وصل صاحبه إلى رأي مخالِفٍ، فعليه أن يرد على الاجتهادات كلّها، ولا يصح تجاوزها وغض النظر عنها.

المرابحة الملزمة وخصم الأوراق التجارية

المرابحة المصرفية اقتُرحت في الأصل بديلاً لعملية خصم الأوراق التجارية (= الخصم المصرفي) (حمود: تطوير، ط٢، ص ٤٣٠ - ٤٣١، والموسوعة العلمية والعملية ٥/٤٩٨-٥٠٠ و٥٠٦ و١/٢٨-٢٩). ولكنها بالإلزام لا تختلف عن الخصم إلا في أن المال فيها يمنحه المصرف الوسيط إلى الشاري، وفي الخصم إلى البائع. ففي كلٍ منهما ثلاثة أطراف: بائع حقيقي، ومشترٍ حقيقي، ومصرف وسيط. وقد ذكر أصحاب المرابحة أن هذا الخط التمويلي أو الائتماني يبدأ من المستهلك لا من التاجر، مع ما في هذا من أن العميل قد يكون أيضاً تاجراً لا مستهلكاً، وهو الغالب.

وإذا صح أنها تمويل استهلاكي ثلاثي الأطراف، فهي تشبه في الغرب نظام التمويل المعروف بـ «بطاقة الائتمان» credit card, carte de crédit

وتفصيل هذا في غير هذا الموضع.

وقد حاول بعضهم أن يجيب عن هذا بأن الخصم المصرفي مبادلة نقد بنقد والمرابحة سلعة بنقد (حسن الأمين ص ٨٩، وأبو غدة ص ٢٠). ولكن الناقد قد غفل عن أن تشبيه المرابحة بالخصم يختص بالمرابحة ذات الوعد الملزم، وهي التي تؤول إلى نقدٍ بنقدٍ أكثر منه، والسلعة لَغْوٌ.

آراء منقحـــة

الـدكتـور عبـدالستـار أبـو غدة عضو هيئة الرقابة الشرعية في بيت التمويل الكويتي، والمراقب الشرعي للبنك الإسلامي في الدانمارك، قد انتقـد في ورقتـه «أسلوب المـرابحـة والجوانب الشـرعية التـطبيقية في المصارف الإسلامية» الذين انتقدوا المرابحة المصرفية الملزمة (أي ذات المواعدة الملزمة). ومع ذلك فقد توصل، بعد صمت طويل، إلى أن «الحقيقة أن زوال الشبهة تماماً هو في القول بعدم لزوم الوعد رغم ما يحف بذلك من المخاطر التي لا تخلو عنها طبيعة التجارة، وأسلوب المرابحة أسلوب تجاري، وليس أسلوباً مصرفياً للتمويل دون مخاطر» (أبو غدة ص ١٤). فيستفاد من كلامه:

١ـ أن رأيه بعدم لزوم الوعد.

٢ـ وأن ذلك فيه مخاطر، ولكن هذا من شأن التجارة، والمرابحة منها.

٣ـ المرابحة الجائزة ليست أسلوباً مصرفياً للتمويل على المضمون، بل هي أسلوب تجاري من شأنه أن يعرض الآخذ به للمخاطرة.

لكن لفظ «تماماً» قد يفهم منه أن لزوم الوعد فيه شبهة، ولا بأس عنده بالعمل به مع بعض الشبهة، وأن عدم اللزوم يصفي العملية من كل شبهة.

والأستاذ **مصطفى الزرقاء** كان من بين العلماء الذين اشتركوا في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي الذي انعقد في دبي في الفترة ٢٣-٢٥ جمادى الآخرة ١٣٩٩هـ (= ٢٠ - ٢٢ مايو ١٩٧٩م)، ووافق على الإلزام في المرابحة. وأكد موافقته هذه في ورقته عن «المصارف» (ص ١٢-١٣) (وانظر أيضاً كتاب قراءات في الاقتصاد الإسلامي ص ٣٣٦ حيث أعيد فيه طبع الورقة نفسها، وانظر الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص ٧١).

غير أنه كتب مؤخراً في مجلة المجتمع الكويتية (العدد ٨٤٣ لعام ١٤٠٨هـ = ١٩٨٧م) أن «الأمر الذي يمكن أن يلام عليه القائمون على هذه المؤسسات الإسلامية الهامة هو أخذهم بطريق جانبي في إدارة الأعمال الاستثمارية وتركهم للطريق الرئيسي والطبيعي. وأعني بذلك أنه عندما تأسست «بيوت الاستثمار» كان أمامها طريقان: أن تنزل إلى السوق وتنفذ مشاريعها الاستثمارية بصورة مباشرة، فتدير أعمالها بنفسها، أو بالمشاركة في مؤسسات تجارية عاملة في مجالات التجارة والصناعة، وهو الطريق الرئيس المطلوب منها، والطريق الجانبي هو «المرابحة» (. . .) لقد بدأت «بيوت الاستثمار» بالطريق الأول الطبيعي، وهو الاستثمار المباشر، لكنها ما لبثت أن انحرفت عنه إلى طريق المرابحة، والسبب في ذلك أن القائمين على بعض تلك البيوت الاستثمارية لا يريدون تحمل مسؤوليات العمل الاستثماري في السوق. فالمرابحة طريقة مريحة

للبنـك، وتتم في المكـاتب، وعلى المناضد المريحة، وبدون مشقة، فالعميل يحـدد المصـدر وجهـة الشراء، ووظيفة البنك الشراء وممارسة الأعمـال الـورقية المكتبية (. . .) ما تفعله بعض بيوت الاستثمـار أنها تختصر العقدين في عقد واحد، بل ويطلبون من العميل التوقيع على وثيقة تلزمـه بتحمـل جميع المسؤوليات والمصاريف، بل وحتى التأمين على البضـاعـة. فهـذا الاختصار الذي أرادوا به الراحة وعدم تحمل المشقة أوقعهم في ملاحـظات شرعية وانتقاد من العملاء الذين شكك بعضهم بالفرق بين هذا الأسلوب في المرابحة وبين ما تفعله البنوك الربوية العادية» (ص ٢٧).

وتعليقاً على كلام الأستاذ الزرقاء نقول:

١ـ إن بعض الفقهـاء أيضـاً مسؤولـون، لأن القـائمين على أمـر المصارف إذا رأوا أن ما يفتي به هؤلاء الفقهاء هو مجرد حيل، فإنهم يرون من الجدية أن ينفذوا الأمر بلا حيلة ولا تطويل ولا كلفة.

٢ـ اعتبر الأستاذ الزرقاء أن المرابحة طريق ثانوي (جانبي) ولو جازت.

٣ـ اعتبر التوسع فيها انحرافاً عن الجادَّة.

٤ـ رأى أن المرابحة أعمال مكتبية ورقية مريحة.

٥ـ ذكر أن العميل هو الذي يحدد جهة الشراء (المورد).

٦ـ يُختصر أحياناً الطريق، فيُجعل عقدان في عقد.

٧ـ قد يوقع العميل وثيقة تلزمه بتحمل كل المسؤوليات.

٨ـ ربمـا يعتبـر هذا الكـلام تنقيحـاً لرأيه السـابق. فقـد كان من

الضـروري أن يبين المفتي درجـة ثقته بفتواه، وشروط تطبيقها، ومكانة العملية في سلَّم المصالح (المرابحة بالنسبة للقِراض أو الشركة).

وأخيراً يبدو أن الدكتور علي أحمد السالوس كان تحفظ على الإلزام مع المتحفظين في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي، ولكنه اليوم عضـو هيئة الرقابة الشرعية في مصرف قطر الإسلامي التي أفتت بجواز الإلزام، ولا أدري إن كان رجع عن رأيه.

المصرف الإسلامي هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والديون أم هو تاجر سلع؟

عن قصد أو غير قصد، لم يتعرض المفتون وكثير من الدارسين لهوية المصـرف الإسـلامي، هل هو وسيط مالي يتـاجـر بالنقـود والقـروض، ويتجنب المتاجرة بالسلع كالبضائع والعقارات وغيرها، أم هو تاجر سلع يتجنب المتاجرة بالنقود والقروض. فالمصارف (الربوية) كما بين الدكتور جمال الدين عطية تُحِلُّ الربا لنفسها وتُحرّم البيع (مجلة الأمة، العدد ٥٦ لعام ١٤٠٥هـ، ص ٤٦)، أما المصارف الإسلامية فهي تحرم الربا على نفسها وتحل البيع، كقوله تعالى: ﴿**وأحل الله البيعَ وحرَّم الربا**﴾ [سورة البقرة: ٢٧٥].

وتنص النظم المصرفية على أن المصارف لا يجوز لها شراء العقارات بقصد بيعها، وإذا آل إليها عقار، فعليها التصرف به خلال مدة قصيرة، سنتين أو ثلاث على الأكثر. كمـا تحظر على المصارف العمل بتجارة الجملة أو التجـزئـة، أو بالاستيراد أو التصدير (انظر على سبيل المثال المادة ١٠ من نظام مراقبة البنوك في المملكة العربية السعودية).

والظاهر أن المصارف الإسلامية تتأرجح بين البيع وسواه، فتودُّ البيع ولكن من دون تحمل أعبائه، وتحاول اجتناب الربا، ولكن دون الدخول في عمق البيع. وترى في كتابة البعض تأرجحاً مماثلاً بين اعتبار المصرف الإسلامي بائع سلع، أو وسيطاً مالياً أو بيت تمويل (القرضاوي في كتابه ص ١١٠).

ولا شك أن إطلاق لفظ المصرف أو بيت التمويل على أي منشأة إنما يفيد معنى معروفاً هو الاقتراض والإقراض والمتاجرة بالقروض والنقود، عن طريق عمليات الائتمان والمصارفة.

فكلما جنح المصرف الإسلامي نحو حقيقة البيع كان أقرب إلى تاجر السلع، ولا معنى لإطلاق لفظ المصرف عليه، وكلما جنح نحو صورة البيع كان أقرب إلى تاجر القروض والنقود، أي إلى المصرف معنىً ولفظاً.

ولو تفكر العلماء في هذا لسهلت عليهم الفتوى فيما بعد، ولصدروا في كل جزئية عن هذه الكلية، عن هذه الهوية، ولما كان لكل فتوى هوية (قحف ص ٦).

خاتمة

١ـ بيع المرابحة بالمعنى الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم جائز عند جمهور الفقهاء، ولا نأخذ فيه بقول من قال إنه رباً، أو إنه بيع أعاجم، أو إن المساومة أفضل منه، فلكلٍّ دَور. وربح البائع فيه يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته. والحكمة من هذا البيع هي أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها، وله ثقة بخبرةِ البائع مرابحةً وأمانته، ويفضل أن يشتري بناءً على أمانة البائع، لا بناءً على مساومته ومماكسته.

٢ـ بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية يقوم على شراء المصرف سلعةً بطلب عميله، بثمن معجل، ومن ثَمَّ بيعها إليه بثمن مؤجل، وذلك بناءً على مواعدة بينهما، ملزمة في بعض المصارف، وغير ملزمة في مصارف أخرى. وفي كل الأحوال لا تكون ملزمة للمصرف إلا إذا اشترى المصرف السلعة.

٣ـ يحتل بيع المرابحة للآمر بالشراء، في المصارف الإسلامية، مكانة مهمة إذا ما قورن بعمليات المشاركة والقِراض، حتى إن بعض المصارف تكاد تقصر عملياتها التمويلية عليه. وذلك لأن مال المصرف فيه يكون مضموناً بأصله وربحه معاً، في صورة تدفقات نقدية معلومة المبالغ والآجال مسبقاً.

٤ـ عبارة «بيع المرابحة للآمر بالشراء» أفضل منها عبارة «بيع المرابحة

للواعد بالشراء»، لأن لفظ «الآمر» يفيد أن المصرف مأمور، أي كأنه وكيل مأجور، أو يفيد على الأقل أن الطرفين (المصرف والعميل) ملزمان، في حين أن بعض المصارف لا تلزم العميل.

وقد يمكن تسمية العملية أيضاً «مواعدة على المرابحة»، سواء كانت المواعدة ملزمة بعد ذلك أو غير ملزمة.

٥ـ لا يحسن أن يكون المصرف وكيلاً للآمر بأجر، خشية اجتماع الإجارة والقرض، لأن المصرف يقبض أجرة الوكالة مع كونه مقرضاً، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع وسلَف، والإجارة ضرب من البيع (بيع المنافع). وذلك لما في هذا من فتح الذريعة لأخذ منفعة السلَف من ربح البيع.

٦ـ لبيع المرابحة للآمر بالشراء، في نظر أنصاره، مزايا. فبالإضافة إلى ما ذُكر من مزايا الضمان للأصل والعائد، والمعلومية المسبقة للتدفقات النقدية لأقساط استرداد التمويل، هناك أيضاً بعض العمليات التي لا يمكن تمويلها بطريق القِراض أو المضاربة، حيث لا يكون ثمة ربح يتم الاشتراك فيه، أو حيث لا تمكن الشركة، مثل عمليات القطاع العام، أو حيث لا تراد الشركة.

٧ـ هناك فروق بين المرابحة بمفهومها الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم، والمرابحة بمفهومها المصرفي الإسلامي الحديث، وقد بينا هذه الفروق في فصل خاص.

٨ـ المرابحة في المصارف الإسلامية غالباً ما تكون مرابحة مؤجلة،

لا حالَّة. ومن الجائز عند جمهور الفقهاء أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن الحالّ. وقد برهنت على صحة هذا الرأي وقوّته في مقالي «الحسم الزمني في الإسلام» عام ١٤٠٥هـ، ثم زدته تفصيلاً وتوثيقاً في مقالي «القول الفصل في بيع الأجل» عام ١٤٠٦هـ، لمواجهة من قال إن زيادة الثمن الآجل على العاجل رباً محرمٌ، ثم بسطته في كتابي «الربا والحسم الزمني» عام ١٤٠٦هـ، ولدي الآن صيغة منقحة ومزيدة بالمعلومات والمراجع، أرجو نشرها قريباً[١].

فلا شك عندي نقلاً ولا عقلاً في جواز أن يكون الثمن المؤجل أعلى من المعجل، وهذا مهم لطمأنة إدارة المصارف الإسلامية وعملائها والمتعاملين معها من مودعين ومساهمين.

٩ـ ولكن جواز الفرق بين الثمن المؤجل والمعجل لا يجوز الاستناد إليه لتمرير بعض الحيل الربوية، مثل بيع العِينة، أو ما يماثله من حيل تستند إلى الحلال وصولاً إلى الحرام.

والعِينة هي أن يبيعه شيئاً بثمن مؤجل، ثم يشتريه منه بثمن معجل. وهي عند الفقهاء جميعاً حرام ديانة إذا كانت نية المتعاملين الحيلة الربوية، وحرام قضاء عند الفقهاء الذين سدوا الذرائع. وسد الذرائع ثابت بحديث رسول الله ﷺ، فقد منع بيع الذهب بالذهب بفضلٍ ونَساء كي يسد الطريق على المقرضين بالربا أن يلجؤوا إلى مثل هذا البيع. كما منع بيع الذهب بالفضة نَساء، كي يسد الذريعة إلى عقد القرض بالذهب يُردّ

---

(١) تم نشرها بعنوان: بيع التقسيط.

بالفضة، أو بالعكس، لا سيما وأن منفعة الذهب والفضة واحدة، فكلاهما نقد. كما ثبت سد الذرائع بحديث النهي عن بيع وسلَف، كي لا يتوصل إلى منفعة السلف من ربح البيع. وهناك نصوص شرعية أخرى، لكننا اخترنا ما هو مفيد في هذا السياق.

ومن المحتمل جداً أن يلجأ المرابون إلى البيع لتحقيق أغراضهم، فقد حرَّم الله الربا وأحل البيع. وقد يصبح جواز الفرق بين الثمنين المؤجل والمعجل مرتعاً لأهل العِينة للوصول إلى مآربهم الربوية.

ولهذا يجب التنبه إلى الفرق بين بيوع الأجل وبيوع الآجال، فبيوع الأجل جائزة، ولو بثمن مختلف باختلاف الأجل، أما بيوع الآجال فهي بيوع مختلفة الآجال تتقابل وتتعاكس لتصبح السلعة فيها لغواً، وليخلص أصحابها إلى مقصودهم وهو القرض بزيادة.

لقد توسعت في هذا دفعاً لما رأيته من التباس في أذهان البعض.

١٠ـ المرابحة في المصارف الإسلامية تختلف صورها من مصرف إلى آخر، باختلاف إدارته وهيئة الرقابة الشرعية فيه. فهي بيع جادٌّ في بعض المصارف، وصوري في مصارف أخرى، وبينهما درجات.

١١ـ المرابحة المصرفية ليست عملية مستحدثة كما ذكر البعض. وقد سبق لي أن أشرت إلى هذا في مقالي حول الموضوع بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ، ثم في مجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ، كما أشار إلى هذا عدد من الباحثين، منهم الدكتور أحمد علي عبدالله في رسالته للدكتوراه عن «المرابحة» عام ١٤٠٧هـ.

وقد ضربت، في هذه الورقة، عدداً من الأمثلة على قدم هذه العملية، من التاريخ القديم والحديث، مثل نظام المرابحة المطبق في العهد العثماني، والمرابحة في كتب متأخري الحنفية، كابن عابدين في حاشيته وعقوده الدرِّية، والشيباني النحلاوي في درره المباحة.

١٢ـ المرابحة المصرفية إذا كانت المواعدة فيها ملزمة فهي غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة، ولا نعلم لها مخالفاً. وقد ذكرنا نصوصاً في الموضوع من كل مذهب من المذاهب المذكورة.

١٣ـ بينا عدداً من الأدلة على عدم جواز الإلزام بالمواعدة في المرابحة، لما في هذا الإلزام من محظورات شرعية وعقلية تترتب عليه.

١٤ـ توسع بعض العلماء المعاصرين في الأخذ بالمواعدة أولاً، ثم في الإلزام بها ثانياً، حتى صارت حلاً سحرياً لعدد من المشكلات والقضايا القانونية المعاصرة، كالتأمين والإجارة التمويلية والمصارفة وسندات المقارضة والمرابحة... إلخ. فوجب إفراد دراسات مستقلة لهذه المواعدة وتطبيقاتها الحديثة، فما هو موجود منها حتى الآن لا يشفي غليل الباحث.

١٥ـ استند بعض العلماء المعاصرين إلى مذهب المالكية في الوعد متى يكون مُلزماً قضاءً، وذلك لتجويز المواعدة في المرابحة، هذا والمالكية أنفسهم قد بحثوا هذه المرابحة ولم يجيزوا فيها الإلزام. فلا يصح طرد قاعدة الإلزام في الوعد حتى لو سلمنا بمذهب الإلزام به في الجملة.

١٦ـ زعم بعض الباحثين المعاصرين أن الإلزام بالوعد في المعاوضات أولى من الإلزام به في التبرعات، فكان في هذا خروج على أحكام الغَرَر وقواعده، منها قاعدة الغَرَر يُغتفر منه في التبرعات ما لا يُغتفر منه في المعاوضات.

١٧ـ الأستاذ الدكتور الصدِّيق الضرير، والدكتور أحمد علي عبدالله، يريان جواز إلزام المصرف بوعده، إذا اشترى السلعة، دون العميل. وقد بينت أوجه مخالفتي لهذا الرأي، في موضعها من هذه الورقة، ورأيت أن أستاذنا الكريم الدكتور الصديق قد بنى رأيه على نص كتاب الأم للشافعي، فأخذ منه جواز الإلزام للمصرف والخيار للعميل، وإني أختلف معه في هذا النص الذي فهمت منه ضرورة الخيار لكل منهما.

١٨ـ بينت الفرق بين المرابحة والوعد بالمرابحة إذا كان ملزماً، أي بينت لماذا لجأ بعض العلماء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مواعدة ثم مرابحة.

١٩ـ بينت أيضاً تناقض بعض الكتاب في أمر المرابحة. فهنا يقولون لك: «إن المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي»، وهناك يقولون لك: «إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب»!

وفي موضع يقولون: «إن العميل ليست لديه الخبرة في الشراء، ولا القدرة التنظيمية والإدارية عليه». وفي موضع آخر: «إن العميل هو الذي يحدد السلعة وبائعها وثمنها، لأنه أكثر خبرة وقدرة»!

٢٠ـ وضعت بالاستناد إلى دراساتي ودراسات الباحثين السابقة رائزاً

(= كاشفاً) للمرابحة على صورة أسئلة لاختبار مدى جدية المرابحة أو صُوَرِيتها.

ومن فوائد هذا الرائز أنه يجمع الفتاوى المشتتة في مشهد شامل، للوقوف على اتجاهها الكلي، وتجميع جزئياتها، واستخراج كوامنها.

٢١ـ ذكرت أمثلة وشواهد على الحالات التي لا يُكاد يرى فيها الفرق بين المرابحة والمراباة.

٢٢ـ أوضحت، خلافاً للبعض، أن المواعدة الملزمة في المرابحة لا تجوز لا عند الفقهاء المتوسعين في الذرائع، ولا عند غيرهم.

٢٣ـ تغلب الحيل على بعض صور المرابحة، والحيل من الأمور الفقهية الدقيقة، وهي أوضح ما تكون دراسةً لدى شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم.

وقد استدل بعضهم بحديث التمر، ولم يرَ فرقاً بين (التمر بالتمر) و (التمر بالنقد، ثم النقد بالتمر) إلا في الصورة. وقد دفعت هذا التوهم بأن من يشتري التمر بالنقد ليس ملزماً بعد ذلك بالشراء من البائع نفسه، ولو كان ملزماً أو مقيداً بذلك لأمكن الاستدلال للحيلة بهذا الحديث.

٢٤ـ يجب ألا يغيب عن البال في كل فتوى وبحث مقاصد الشريعة ومقاصد العقود، ولا يجوز بحال تفريغ الشريعة من جوهرها، ولا العقود من مقاصدها، ولا المعاملات من روحها.

٢٥ـ ليس التلفيق جائزاً في كل حال. وقبل استمراء التلفيق، يحسن

وضع ضوابط وقواعد لهذا التلفيق. ومن البديهي أن العلماء الجديرين بوضع هذه الضوابط والقواعد ليسوا علماء التلفيق أنفسهم، بل هم علماء الاجتهاد والابتكار والأفق العلمي الواسع.

ولا يجوز التلفيق أولاً، ثم الادعاء لتصحيحه بأن هذا الرأي مبني على اجتهاد مطلق!

٢٦ـ المواعدة الملزمة في المرابحة تجعل العملية غير مختلفة عن عملية خصم الأوراق التجارية لدى المصارف. فالمرابحة مبلغ يزيده المصرف على الشاري، والخصم مبلغ يقتطعه المصرف من البائع، الأول رباً والثاني حطيطة.

٢٧ـ ربما تكشَّف لبعض علماء العصر ما في الإلزام بالمواعدة من آثار سلبية، فجعلتهم يُبْدُون وساوسهم وشكوكهم، فسجلوا تراجعاً ولو جزئياً عن آرائهم.

٢٨ـ من المهم جداً لاستقامة الفتوى والبحث أن تحدد أولاً هُوية المصرف الإسلامي: هل هو تاجر سلع أم هو تاجر نقود وديون (= وسيط مالي)؟

يبدو أن وضع المصرف في نظر الكثير من المفتين والباحثين: بَيْنَ بين، فلا هو وسيط مالي تماماً فلا يختلف إذن عن غيره، ولا هو تاجر سلع تماماً فتنتفي عنه صفة المصرف بالمرَّة: عيني ببيع السلع، ولا أقدر عليه، إقدام على البيع شرعاً، وإحجام عنه تطبيقاً... هذا هو سِرُّ التأرجح!

(قارِنْ زاد المعاد لابن القيم ٥/٨١٦، وفقه المرابحة للبعلي ص ١٠٣ و ١٦٣).

٢٩ـ والخلاصة أنني من الناحية الشرعية مع العلماء الذين قالوا بالخيار لكل من المصرف والعميل، وهم الشيخ عبدالعزيز بن باز، والدكتور محمد سليمان الأشقر، ومن لحق بهذا الرأي مؤخراً، تماماً أو على تردد، ومن هو على هذا الرأي، ولكنه لم ينشره، أو لم يجد مناسبة لنشره.

٣٠ـ إن خدمة الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية لا تكون إلا من طريق الأصالة والابتكار وكدِّ الذهن، ولا تكون إلا من طريق الحلال المؤيد بكل أداة قوية من أدوات الاستدلال.

لقد توسعت في الخاتمة، عسى لضيق الأوقات أن لا يقرأ بعضهم من هذه الورقة غيرها.

هـذا ما بلغ العلم القاصر، وفوق كل ذي علم عليم، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

قرار المجمـــع

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي ، المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١ إلى ٦ جمادى الأولى ١٤٠٩هـ = ١٠ إلى ١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨م. بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي (الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما. قرر:

أولاً : أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتَبِعة الرد بالعيب الخفي ، ونحوه من موجبات الردِّ بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع ، وانتفت موانعه .

ثانياً : الوعد (وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزماً للواعد ديانةً إلا لعذر، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقاً على سبب، ودخل الموعود في كلفة ، نتيجة الوعد. ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً ، بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ثالثاً: المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة

بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما[1]، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذٍ أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عندَه.

ويوصي المؤتمر:

في ضوء ما لاحظه من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للآمر بالشراء.

يوصي بما يلي:

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة، أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المرابحة للآمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة للآمر بالشراء. والله أعلم.

---

(١) إني أرى الخيار للمتواعدين كليهما، ولا أراه جائزاً لأحدهما فقط، فهذا عندي من التحكم، وقد دافعت عن ذلك في هذه الورقة ـ المؤلف.

المَراجع

- ابن **أبي شيبة**: المصنف في الأحاديث والآثار، الدار السلفية، بومباي (الهند)، ط١، ١٤٠٠هـ = ١٩٨٠م.

- ابن **تيمية**: الفتاوى الكبرى، دار المعرفة، بيروت، د. ت.

- ابن **جُزَي**: القوانين الفقهية، عالم الفكر، القاهرة، ط١، ١٩٧٥م.

- ابن **حجر**: فتح الباري شرح صحيح البخاري، طبعة رئاسة إدارات البحوث، الرياض، د. ت.

- ابن **حزم**: المحلّى، دار الآفاق الجديدة، بيروت، د. ت.

- ابن **رشد (الحفيد)** بداية المجتهد ونهاية المقتصد، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، د. ت.

- ابن **رشد (الجد)**: المقدمات، دار صادر، بيروت، د. ت.

- ابن **عابدين**: حاشية رد المحتار على الدر المختار، دار الفكر، بيروت، ١٣٩٩هـ = ١٩٧٩م.

- ابن **عابدين**: العقود الدرِّية، دار المعرفة، بيروت، ط٢، د.ت.

- ابن **عبدالسلام**: قواعد الأحكام في مصالح الأنام، تعليق طه عبدالرؤوف سعد، دار الجيل، بيروت، ط٢، ١٤٠٠هـ = ١٩٨٠م.

- **ابن قدامة**: المُغْني مع الشرح الكبير، دار الكتاب العربي، بيروت، ١٣٩٢هـ = ١٩٧٢م.
- **ابن القيم**: إعلام الموقعين، تحقيق محمد محيي الدين عبدالحميد، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ط١، ١٣٧٤هـ = ١٩٥٥م.
- **ابن القيم**: زاد المَعاد في هَدْيِ خير العباد، تحقيق شعيب الأرناؤوط وعبد القادر الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط٣، ١٤٠٢هـ = ١٩٨٢م.
- **ابن القيم**: الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، تحقيق محمد حامد الفقي، دار الكتب العلمية، بيروت، د. ت.
- **الباجي**: المنتقى شرح موطأ الإمام مالك، دار الكتاب العربي، بيروت، د. ت.
- **البيهقي**: السنن الكبرى، دار الفكر، بيروت، د. ت.
- **أبو عبيد**: الأموال، تحقيق محمد حامد الفقي، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ١٣٥٣هـ.
- **الخرشي**: الخرشي على مختصر خليل، دار صادر، بيروت، د. ت.

الدسوقي: حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر، بيروت، د. ت.

الشافعي: الأم، طبعة دار الشعب، القاهرة، د. ت.

الشيباني النحلاوي: الدرر المباحة في الحظر والإباحة، بتعليق محمد سعيد البرهاني، مسجد التوبة، دمشق، ط٣، ١٤٠٧هـ = ١٩٨٧م.

- **الشربيني**: مُغْني المحتاج، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ١٣٧٤هـ = ١٩٥٥م.

- **عبدالرزاق**: المصنف، تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي، المكتب الإسلامي، بيروت، ط٢، ١٤٠٣هـ = ١٩٨٣م.

- **العيني**: البناية في شرح الهداية، دار الفكر، بيروت، ط١، ١٤٠١هـ = ١٩٨١م.

- **الفيروزأبادي**: بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز، المكتبة العلمية، بيروت، د. ت.

- **مالك**: الموطأ، تعليق محمد فؤاد عبدالباقي، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة، د. ت.

مراجع أخرى

- **أبو زهرة**: الشافعي، دار الفكر العربي، القاهرة، د. ت.
- **أبو زهرة**: مالك، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٨م.
- **خاطر (محمد)**: جهاد في رفع بلوى الربا، بدون ناشر، وبدون تاريخ.

- **الزرقاء (مصطفى)**: المصارف، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدّة، ١٤٠٤هـ. ومنشور أيضاً في كتاب «قراءات في الاقتصاد الإسلامي» مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدّة، ط١، ١٤٠٧هـ = ١٩٨٧م.
- **الزرقاء (مصطفى)**: نظام التأمين، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط١، ١٤٠٤هـ.

السنهوري (عبدالرزاق): مصادر الحق في الفقه الإسلامي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د.ت.

- **السنهوري (عبدالرزاق)**: الوسيط في شرح القانون المدني، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت.

- صادر (يوسف): مجموعة القوانين، بيروت، ١٩٢٩م.

- **الضرير (الصديق محمد الأمين)**: الغَرَر أثره في العقود، بدون ناشر، القاهرة، ط١، ١٣٨٦هـ = ١٩٦٧م.

- **العلي (صالح أحمد)**: التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري، دار الطليعة، بيروت، ط٢، ١٩٦٩م.

- **المصري (رفيق يونس)**: الحسم الزمني في الإسلام، مجلة المال والاقتصاد، بنك فيصل الإسلامي السوداني، الخرطوم، العدد ٢، لعام ١٤٠٥هـ = ١٩٨٥م.

- **المصري (رفيق يونس)**: الربا والحسم الزمني في الاقتصاد الإسلامي، دار حافظ، جدّة، ط١، ١٤٠٦هـ = ١٩٨٦م.

- **المصري (رفيق يونس)**: ربا القروض وأدلة تحريمه، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدّة، ١٤٠٨هـ.

- **المصري (رفيق يونس)**: القول الفصل في بيع الأجل، مجلة الأمة القطرية، العدد ٦٦ لعام ١٤٠٦هـ = ١٩٨٦م.

- **مؤسسة النقد العربي السعودي**: نظام مراقبة البنوك، صدر بموجب المرسوم الملكي رقم م/٥ وتاريخ ١٣٦٨/٢/٢٢هـ، الرياض.
- **الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية**، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، ج٥ الشرعي، القاهرة، ط١، ١٤٠٢هـ = ١٩٨٢م.

مراجع في بيع المرابحة للآمر بالشراء
(قائمة مرتبة زمنياً)

- **سامي حسن حمود**: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، القاهرة، ط١، ١٣٩٦هـ.
- **رفيق يونس المصري**: كشفُ الغِطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء، في مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢، لعام ١٤٠٢هـ.
- **حسن عبدالله الأمين**: الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، ورقة مقدمة إلى المؤتمر الثاني للاقتصاد الإسلامي، المنعقد في إسلام أباد ١٩-٢٣ آذار (مارس) ١٩٨٣م، ومنشورة في مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٥، لعام ١٤٠٣هـ.
- **محمد سليمان الأشقر**: بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ورقة مقدمة إلى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، المنعقد في الكويت (بيت التمويل الكويتي) ٦ـ ٨ جمادىٰ الآخرة ١٤٠٣هـ = ٢١ ـ ٢٣ آذار (مارس) ١٩٨٣م، ومنشورة لدى مكتبة الفلاح، الكويت، ط١، ١٤٠٤هـ = ١٩٨٤م.

- **عبدالرحمن عبدالخالق**: شرعية المعاملات التي تقوم بها البنوك الإسلامية المعاصرة، مجلة الجامعة الإسلامية، المدينة المنورة، العدد ٥٩، لعام ١٤٠٣هـ.

- **سامي حسن حمود**: رد على نقد حول بيع المرابحة للآمر بالشراء، في مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٦ لعام ١٤٠٣هـ.

- **عبدالحميد البعلي**: فقه المرابحة، نشر الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، د. ت. ثم نُشر موسعاً بعنوان «فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر» نشر السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع، القاهرة، د. ت.

- **بدر عبدالله المطوع**: المرابحة في البنوك الإسلامية ومناقشة وضعها على ضوء الأدلة، دون ناشر ولا تاريخ.

- **يوسف القرضاوي**: بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، دار القلم، الكويت، ١٤٠٤هـ.

- **عبدالله العبادي**: المرابحة والفوارق الأساسية بينها وبين السَّلَم، مجلة منار الإسلام، العدد ٦ لعام ١٤٠٥هـ.

- **رفيق يونس المصري**: بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، في مجلة الأمة القطرية، العدد ٦١ لعام ١٤٠٦هـ، وصحيفة «المسلمون» العدد ٣٧ لعام ١٤٠٦هـ.

- **يوسف القرضاوي**: بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف

الإسـلامية، في مجلة الأمـة القـطرية، العـدد ٦٤ لعـام ١٤٠٦هـ، وصحيفة «المسلمون» العدد ٥٤ لعام ١٤٠٦هـ.

ـ **محمد الشحات الجندي**: عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٤٠٦هـ.

ـ **أحمد علي عبدالله**: المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسـلامية (رسـالة دكتوراه بإشراف الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير)، الـدار السـودانية للكتب، الخرطوم، ط١، ١٤٠٧هـ = ١٩٨٧م.

ـ أوراق ندوة استـراتيجية الاستثمـار في البنوك الإسلامية، بالتعاون بين المجمـع الملكي لبحـوث الحضـارة الإسـلامية والمعهـد الإسـلامي للبحـوث والتـدريب (البنك الإسلامي للتنمية)، المنعقدة خلال المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي في الـفـتـرة ٢٢ـ٢٥ شوال ١٤٠٧هـ = ١٨ـ٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧م، في عمان (المملكة الأردنية الهاشمية):

* **حاتم القرنشاوي**: الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة.

* **محمد فهيم خان**: تطبيق عقد المرابحة في البنوك التجارية في باكستان.

* **موسى شحادة**: تجربة البنك الإسلامي الأردني.

* **إيريك ترول شولتز**: تجربة البنك الإسلامي في الدانمارك.

* **شوقي إسماعيل شحاته**: تجربة بنوك فيصل الإسلامية: عقد المرابحة.

* **محمـد عبدالحليم عمر**: التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي (مع استمارة استقصاء).

* **اسماعيل عبدالرحيم شلبي**: الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة.

* **أوصـاف أحمد**: الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي.

* **سامي حسن حمود**: تطبيقات بيوع المرابحة للآمر بالشراء.

* **عبدالستار أبو غدة**: أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية.

* **منذر قحف**: تعليق على الورقة السابقة.

كتابـات للمؤلــف

- مصرف التنمية الإسلامي، محاولة جديدة في بيان حقيقة الربا والفائدة والبنك، مؤسسة الرسالة بيروت، دار البشير عَمَّان، ط٣، ١٤٠٧هـ = ١٩٨٧م.

- ربـا القـروض وأدلـة تحـريمـه، مركـز النشر العلمي، جامعة الملك عبـدالعـزيز، جدّة، ومؤسسـة الـرسـالـة بيروت، دار البشير، عمَّان، ١٤٠٩هـ = ١٩٨٨م.

- الـربـا والحسم الـزمني في الاقتصـاد الإسلامي، دار حافظ، جدّة، ١٤٠٦هـ = ١٩٨٦م.

- الإسلام والنقود، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدّة، ط٢، ١٤١٠هـ = ١٩٩٠م.

- أصول الاقتصاد الإسلامي، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدّة، ط٢، ١٤١٣هـ = ١٩٩٣م.

- بيع التقسيط تحليل فقهي واقتصادي، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدّة، ١٤١٠هـ = ١٩٩٠م.

- الجامع في أصول الربا، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدة، ١٤١٢هـ = ١٩٩١م.

- الميسر والقمار، المسابقات والجوائز، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدّة، ١٤١٣هـ = ١٩٩٣م.

- وكتب أخرى وترجمات ومقالات وأوراق مقدمة إلى المجامع والمؤتمرات والندوات.

الفهرس